Sales Value Associate Privado (Guadalajara)

Job ID
REQ-10046866

5月 08, 2025

Mexico

摘要

Location: Guadalajara

El Representante de Ventas es un impulsor clave de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que aportan valor a los clientes y pacientes, impulsando el crecimiento de las ventas de manera ética y conforme.

About the Role

Responsabilidades principales:

Impulsar el crecimiento competitivo de ventas

- Identificar y priorizar clientes de alto potencial a través del análisis de datos (HCPs y partes

interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción.
- Impulsar el rendimiento de ventas mediante la hábil orquestación de experiencias positivas para el cliente.
- Involucrarse y construir relaciones.

Involucrarse en conversaciones basadas en valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos del cliente, los factores de decisión, los puntos de dolor y las oportunidades.

- Personalizar y orquestar los viajes de compromiso del cliente para los HCPs objetivo, reflejando las preferencias del cliente, aprovechando el contenido disponible y múltiples canales de compromiso.
- Construir compromiso trabajando en asociación con los HCPs para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis.
- Ofrecer experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno de atención médica.
- Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión e influenciadores médicos de alto nivel (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el viaje del paciente (paciente adecuado, momento adecuado).

Desarrollar conocimientos profundos del cliente y comprensión

- Recopilar información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para ellos.
- Dar seguimiento a los comentarios del cliente y traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas.
- Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de territorio, cuenta e interacción con el cliente.
- Compartir conocimientos del cliente con las partes interesadas internas relevantes de manera continua para apoyar el desarrollo de contenido relacionado con productos e indicaciones, campañas y planes de interacción.

Ofrecer valor a clientes y pacientes

- Colaborar de manera conforme con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades no satisfechas de clientes y pacientes.
- Actuar como un socio de confianza para el cliente con el propósito de ayudarles a gestionar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de manera conforme y ética; posicionarse para crear soluciones de valor añadido.
- Actuar con integridad y honestidad tratando a clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara.
- Cuando enfrente dilemas éticos, hacer lo correcto y hablar cuando algo no parezca correcto.
- Vivir según el Código de Ética y los Valores y Comportamientos de Novartis.

Indicadores clave de rendimiento:

- Serán definidos a nivel local, basados en la guía que seguirá de los resultados del Consejo de Gestión del Rendimiento de Compromiso de Campo de IMI.

Requisitos mínimos:

Experiencia laboral:

- Licenciatura y titulaci ó n en areas de la salud, administrativas o afines
- **5 a ñ os de experiencia en la industria farmac é utica en posiciones comerciales.**
- Experiencia en sector privado.

Habilidades:

- Gesti ó n de cuentas.
- Excelencia comercial.
- Habilidades de comunicaci ó n.
- Cumplimiento.
- Gesti ó n de conflictos.
- Coordinaci ó n multifuncional.
- Conocimientos del cliente.
- É tica.
- Sector de la salud.
- Habilidades de influencia.
- Habilidades de negociaci ó n.
- Habilidades de venta.
- Habilidades t é cnicas.

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients ' lives. Ready to create a brighter future together? https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: https://talentnetwork.novartis.com/network

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally: https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards

部门
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点
Mexico

站点
INSURGENTES

Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmac é utica S.A. de C.V.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

Apply to Job

Accessibility and accommodation

Novartis is committed to work with and provide reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to tas.mexico@novartis.com and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID
REQ-10046866

Sales Value Associate Privado (Guadalajara)

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10046866-sales-value-associate-privado-guadalajara

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
2. https://talentnetwork.novartis.com/network
3. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Privado---Guadalajara-REQ-10046866
5. mailto:tas.mexico@novartis.com
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Privado---Guadalajara-REQ-10046866