

## Sales Value Manager

Job ID  
REQ-10060213

8月 18, 2025

Mexico

### 摘要

El Gerente de Ventas de Segunda Línea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera Línea (FLM) en la ejecución de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elección. Son responsables de la creación e implementación de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera ética y conforme, trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias métricas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a través de la adquisición de talento, el desarrollo y la planificación de la sucesión, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido.

### About the Role

Job Description

## Key Responsibilities

- Own and manage strategic relationships with assigned key accounts to drive long-term value and growth
- Develop and execute tailored account plans aligned with customer goals and Novartis objectives
- Lead contract negotiations and ensure optimal access and reimbursement for specialty care products
- Collaborate cross-functionally to deliver impactful solutions that address customer and patient needs
- Mentor peers by sharing best practices in account strategy, contracting, and healthcare market insights

## Essential Requirements

- Bachelor ' s degree in a relevant field
- Minimum 5 years of experience in sales, preferably in Cardio.
- Proven success in managing strategic accounts and driving business growth
- Strong leadership and collaboration skills across cross-functional teams
- Excellent communication skills in English, both written and verbal
- Deep understanding of the healthcare environment and customer dynamics in Mexico

## Desirable Requirements

- Experience working within multinational pharmaceutical companies or complex healthcare systems
- Familiarity with CRM tools and data-driven decision-making in account management

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 (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

## Ajustes de accesibilidad

Novartis tiene el compromiso de trabajar y proporcionar adaptaciones razonables para personas con discapacidad. Si, debido a una condición médica o discapacidad, necesita una adaptación razonable para cualquier parte del proceso de contratación, o para desempeñar las funciones esenciales de un puesto, envíe un correo electrónico a [tas.mexico@novartis.com](mailto:tas.mexico@novartis.com) y permítanos conocer la naturaleza de su solicitud y su información de contacto. Incluya el número de posición en su mensaje.



Job ID  
REQ-10060213

Sales Value Manager

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10060213-sales-value-manager-es-es>

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/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-ManagerREQ-10060213>
5. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-ManagerREQ-10060213>