

Healthcare Ecosystem Partner CDMX

Job ID
REQ-10066028

11月 03, 2025

Mexico

摘要

El Healthcare Ecosystem Partner (HEP) trabajar á de cerca en el Sistema de Salud, con los diferentes niveles del sistema y actores del cuidado de la salud, tales como responsables de formular pol í ticas, legisladores / reguladores del sistema de salud local, tomadores de decisi ó n en las instituciones, pagadores etc.

Construye relaciones confiables y estrat é gicas con los pagadores y proveedores, para anticipar las barreras de acceso y cumplir con las agendas, planes y objetivos de las cuentas estrat é gicas del Sistema de Salud, e identifica el prop ó sito y el valor compartido entre los diferentes actores, creando soluciones e implementandolas conjuntamente con el sistema, impactando indirectamente los resultados para miles de pacientes.

About the Role

CDMX con viaje a Oaxaca, Mérida y Guanajuato.

A través de su rol, el Healthcare Ecosystem Partner (HEP) será directamente responsable de desafiar y moldear el sistema de salud para conseguir mejores resultados de salud para más pacientes más rápido y de forma sostenible para la sociedad.

Responsabilidades

- El HEP colabora con los actores del sistema de salud para impulsar la innovación y habilitar diferentes posibilidades para entregar valor al ecosistema y a la sociedad; Identifica, mapear, relacionarse y coordinar a los actores del ecosistema.
- El HEP actúa como el primer punto de contacto (pero no de manera exclusiva) entre los actores del sistema de salud, siendo un aliado estratégico que comparte de manera interna el valor y la visión en común con los diferentes actores. Gestiona, administra, genera, prioriza y ejerce los recursos, para impulsar soluciones que entreguen resultados más rápidamente en su ecosistema.
- Alcanza un profundo entendimiento de su ecosistema, da seguimiento y se actualiza en las tendencias y patrones de los sistemas de salud.

Major Accountabilities

- Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
- Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- Responsable de impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
- Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
- Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas.

Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas.

Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes

e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

Work Experience

- Experiencia previa como KAE
- Tecnologías innovadoras y analíticas

Skills

- Gestión de cuentas
- CRM (Gestión de la relación con el cliente)
- Atención al cliente
- Ventas de campo
- Gestión de Cuentas Clave
- Gestión de Presupuestos
- Habilidades multitarea
- Atención al paciente
- Promoción (Marketing)
- Ventas
- Operaciones de Ventas
- Liderazgo Estratégico

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
Universal Hierarchy Node

地点
Mexico

站点
INSURGENTES

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (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 y permítanos conocer la naturaleza de su solicitud y su información de contacto. Incluya el número de posición en su mensaje.



Job ID
REQ-10066028

Healthcare Ecosystem Partner CDMX

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066028-healthcare-ecosystem-partner-cdmx-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/Healthcare-Ecosystem-Partner-CDMXREQ-10066028>
5. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner-CDMXREQ-10066028>