

Representante de Ventas Oncológico a-Guadalajara

Job ID
REQ-10066030

11月 04, 2025

Mexico

摘要

Responsable de la gestión de cuentas clave a nivel local, administrando relaciones estratégicas y, en algunos casos, liderando un pequeño equipo. Su objetivo principal es mantener y fortalecer la relación con clientes clave para alcanzar las metas de ventas.

About the Role

Responsabilidades principales:

- Gestionar cuentas clave a nivel local, normalmente liderando un equipo pequeño o relaciones específicas.
- Administrar la relación comercial y las actividades con cuentas clave para fortalecer la relación y alcanzar los objetivos de ventas.
- Desarrollar y mantener relaciones con los principales actores dentro de las cuentas, comprendiendo sus retos relacionados con los pacientes e identificando soluciones que

mejoren la atención.

Principales funciones:

- Impulsar ventas, promoción y desarrollo en las cuentas asignadas para cumplir objetivos comerciales.
- Elaborar estrategias de desarrollo de clientes y planes de acción específicos para cuentas clave.
- Preparar y negociar contratos, así como guiar iniciativas dirigidas a cuentas específicas.
- Analizar la situación del mercado, incluyendo inteligencia competitiva sobre cuentas clave y competidores.
- Organizar eventos y programas para clientes, en coordinación con marketing y área médica.
- Contribuir al mapeo de stakeholders y mantener datos precisos en el sistema CRM.
- Cumplir con el plan operativo de ventas y alcanzar los objetivos acordados.
- Desarrollar un equipo de ventas eficaz mediante capacitación y coaching.
- Reportar quejas técnicas o eventos adversos relacionados con productos dentro de 24 horas.
- Distribuir muestras promocionales (cuando aplique).

Indicadores clave:

- Crecimiento de ingresos en cuentas designadas.
- Cumplimiento del presupuesto operativo asignado.

Requisitos mínimos:

- Experiencia en giro farmacéutico 3-4 años y gestión de cuentas clave en empresas multinacionales.
- Preferible experiencia en manejo de equipos.
- Conocimiento del sector salud y herramientas CRM.
- Habilidades: gestión de cuentas, negociación, colaboración, excelencia comercial, inteligencia competitiva, ética, desarrollo de mercado, resolución de problemas y ventas.
- Disponibilidad de viaje 50%

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-10066030

Representante de Ventas Oncolog í a-Guadalajara

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066030-representante-de-ventas-oncologia-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/Representante-de-Ventas-Oncologa-GuadalajaraREQ-10066030>
5. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-GuadalajaraREQ-10066030>