

Sales Value Associate CDMX- Enfermedades Raras

Job ID
REQ-10070342

2月 06, 2026

Mexico

摘要

Reducir barreras del patient journey en HPN.
Facilitar accesos locales más rápidos y eficientes.
Asegurar acompañamiento continuo al HCP en el diagnóstico, referencia y tratamiento de la HPN
Integrar centros, HCPs, payers y programas de soporte bajo una misma visión.
Maximizar el impacto clínico, económico y operativo en los institutos públicos y privados

About the Role

Responsabilidades Principales

- Promoción y desarrollo de productos hematológicos en las cuentas asignadas para alcanzar los objetivos comerciales.
- Elaborar y ejecutar la estrategia de desarrollo de clientes y planes de acción de KAM alineados con los objetivos del negocio.

- Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos por cuenta, aportando análisis, proyecciones y necesidades futuras.
- Preparar y negociar contratos, así como coordinar iniciativas dirigidas a cuentas clave.
- Analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades y riesgos.
- Organizar eventos y programas con clientes en conjunto con las áreas de marketing o médico.
- Contribuir al mapeo, segmentación y perfilamiento de stakeholders.
- Impulsar el plan de operaciones comerciales y asegurar el cumplimiento de metas de ventas.
- Reportar quejas técnicas, eventos adversos o situaciones especiales dentro de las 24 horas.
- Gestionar la distribución de muestras de marketing (cuando aplique).
- Asegurar el cumplimiento de los principios de interacción P3 y demás lineamientos corporativos.

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs)

- Ingresos y crecimiento de ventas en las cuentas asignadas.
- Gestión del presupuesto operativo de cuentas clave.

Experiencia:

- Gestión de métricas y calidad.
- Ventas en compañías multinacionales.
- Gestión de cuentas clave.
- Diseño, revisión e interpretación de datos de estudios clínicos.
- Uso de tecnologías innovadoras y herramientas analíticas.
- Experiencia en mercado privado y público.
- Disponibilidad de viaje 30%

Habilidades:

- Responsabilidad y ética profesional.
- Key Account Management y excelencia comercial.
- Inteligencia competitiva y cumplimiento normativo.
- Gestión y desarrollo de relaciones con clientes.
- Conocimiento de la industria de salud y desarrollo de mercado.
- Resolución de problemas y entendimiento de procesos internos.
- Técnicas de venta, colaboración en equipo y formulación de propuestas de valor.

Idiomas:

- Inglés intermedio

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we’ll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Marketing

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 (Sales)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||  
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
```

```

document.getElementById("kalturaplayer69867bc291023362290818"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer69867bc291023362290818", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ', ' right', ' top ', 'bottom' ) to
enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } };

```

```

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } }); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

```



VIDEO

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

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.

Job ID
REQ-10070342

Sales Value Associate CDMX- Enfermedades Raras

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10070342

Sales Value Associate CDMX- Enfermedades Raras

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10070342-sales-value-associate->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-CDMX--Enfermedades-RarasREQ-10070342>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-CDMX--Enfermedades-RarasREQ-10070342>