

Sales Representative Neurology

Job ID
REQ-10084384

7月 27, 2026

Mexico

Disponible en: Espa ñ ol | [Deutsch](#) | [English](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P у с с](#) | [к и й](#)
[Sloven š č in a](#) | [T ü rk](#) | [中文](#)

摘要

El representante de ventas es un impulsor l í der de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera é tica y conforme.

About the Role

Major Accountabilities

- ↳ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ↳ Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a trav é s del an á lisis de datos (profesionales de

la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción

- ~Impulse el rendimiento de las ventas a través de la habil orquestación de experiencias positivas para los clientes
- ~Involucrarse y construir relaciones.
- ~Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos cr í ticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos d é biles y las oportunidades
- ~Personalice y organice los recorridos de interacci ó n con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los m ú ltiples canales de interacci ó n
- ~Fomentar el compromiso trabajando en colaboraci ó n con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboraci ó n sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- ~Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente m á s all á de la diferenciaci ó n cl í nica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- ~Establecer relaciones de trabajo efectivas con l í deres de opini ó n y personas influyentes en el sector m é dico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)
- ~Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
- ~Recopile informaci ó n sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para é l
- ~Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
- ~Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar din á micamente y ajustar planes relevantes de interacci ó n con el territorio, la cuenta y el cliente
- ~Compartir la informaci ó n de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campa ñ as y planes de interacci ó n relacionados con el producto y la indicaci ó n.
- ~Entregue valor a clientes y pacientes
- ~Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para dise ñ ar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- ~Actuar como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relaci ó n de una manera obediente y é tica; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.
- ~Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intenci ó n clara. Cuando te enfrentes a dilemas é ticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir seg ú n el C ó digo de É tica y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

~Se completará a nivel local, sobre la base de la orientaci ó n que se derivará de los resultados del Consejo de Gestió n del Desempe ñ o de la Participaci ó n sobre el Terreno del IMI.

Work Experience

NA

Skills

Habilidades de venta

Informaci ó n sobre los clientes

Habilidades de comunicaci ó n
Habilidades de influencia
Gesti ó n de conflictos
Habilidades de negociaci ó n
Habilidades T é cnicas
Gesti ó n de cuentas
Coordinaci ó n interfuncional
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
É tica
Conformidad

Language

Ingl é s

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部門
International

Business Unit
Sales

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 (Ventas)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a68e45550503744406583", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RQJ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.  
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =  
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() returns a  
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to  
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {  
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so  
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the  
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {  
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {  
console.error(e.message) }
```

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-10084384

Sales Representative Neurology

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084384

Sales Representative Neurology

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-es-es>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084384-sales-representative-neurology-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Representative-NeurologyREQ-10084384
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Representative-NeurologyREQ-10084384