NOVARTIS

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Job ID
REQ-10088450

十一月 18, 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 ina | T ü rk | 中文

摘要

Responsable de la gesti ó n de cuentas clave a nivel local, generalmente administrando un equipo peque ñ o o administrando cuentas / relaciones espec í ficas. Gestionar la relaci ó n comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relaci ó n y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensi ó n profunda de los desaf í os de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atenci ó n al paciente.

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de impulsar las ventas, la promoci ó n y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
-Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acci ó n KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
-Liderar la preparaci ó n de estrategias y planes t á cticos individuales y dar aportes estrat é gicos en t é rminos de an á lisis, 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 situaci ó n 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/m é dico, de acuerdo con los planes t á cticos de negocio acordados
-Contribuir a la cartograf í a de las partes interesadas, incluida la segmentaci ó n y la elaboraci ó n 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 m á s amplios para su propia parte de la organizaci ó n.
-Desarrollar un equipo de ventas eficaz a trav é s de la formaci ó n y el coaching o la gesti ó n de programas comerciales clave
-Notificaci ó n de quejas t é cnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepci ó n
-Distribuci ó n de muestras de comercializaci ó n (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Responsable de la administraci ó n de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo peque ñ o o administrando cuentas/relaciones espec í ficas. Gestionar la relaci ó n comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relaci ó n y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensi ó n profunda de los desaf í os de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atenci ó n al paciente.

Work Experience

Gesti ó n de m é tricas y problemas de calidad
Dise ñ o de ensayos cl í nicos, revisi ó n de datos y elaboraci ó n de informes
Tecnolog í as innovadoras y anal í ticas

Skills

Gesti ó n de cuentas
Gesti ó n de Compensaciones (Empleados)
Programaci ó n de Computadoras
Cosm é ticos
CRM (Gesti ó n de la relaci ó n con el cliente)
Atenci ó n al cliente
Ventas de campo
Gesti ó n de Cuentas Clave
Merchandising
Habilidades multitarea
Administraci ó n de oficinas

Atenci ó n al paciente
Procuraci ó n
Promoci ó n (Marketing)
Ventas
Operaciones de Ventas
Liderazgo Estrat é gico
Servicios de soporte

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)

部门
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: "kalturaplayer6aff0268b7a60675867826", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", 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-57RJQ5'; 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 = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() 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 kaltura<u>d</u>atalayer.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 condici ó n m é dica o discapacidad, necesita una adaptaci ó n razonable para cualquier parte del proceso de contrataci ó n, o para des empe ñ ar las funciones esenciales de un puesto, env í e un correo electr ó nico<u>t</u><u>a</u><u>s.mexico@novartis.com</u> y perm í tanos conocer la naturaleza de su solicitud y su informaci ó n de contacto. Incluya el n ú mero de posici ó n en su mensaje.

Job ID
REQ-10088450

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Apply to Job



Job ID
REQ-10088450

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-

oncology-es-es

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-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/NovartisCareers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-OncologyREQ-10088450
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-OncologyREQ-10088450