

Sales Representative Cardio Renal Metab ó lico Base Guadalajara

Job ID  
REQ-10089369

十月 05, 2026

Mexico

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Sloven š č ina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой для наших клиентов и эффективности продаж. Он является лицом нашей компании и строит глубокие отношения, которые приносят пользу всем сторонам. Он стимулирует рост продаж в соответствии с требованиями рынка.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом

(медицинских работников и заинтересованных сторон), к назначению лекарств

- ~Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации опыта
- ~Вовлекайте и стройте отношения.
- ~Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на возможности
- ~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналы взаимодействия
- ~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами, чтобы наладить устойчивое сотрудничество с компаниями
- ~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиентов клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.
- ~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами в медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне) и поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный путь)
- ~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
- ~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять
- ~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действенную дополнительную ценность и превосходят ожидания
- ~Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территории, учетной записью и клиентами
- ~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разработки взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами
- ~Приносите пользу клиентам и пациентам
- ~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами внедрения решений, которые удовлетворяют потребности пациентов
- ~Выступать в качестве надежного партнера для клиента в бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения с требованиями и этичностью; позиционировать себя для максимальной стоимости.
- ~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным в этики, ценностей и поведения Novartis.

## Key Performance Indicators

~Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями за результатами Совета по управлению эффективностью

## Work Experience

NA

## Skills

Навыки продаж  
Информация о клиентах  
Коммуникативные навыки  
Навыки влияния  
Управление конфликтами  
Навыки ведения переговоров  
Технические навыки  
Управление счетом  
Межфункциональная координация  
Сектор здравоохранения  
Коммерческое совершенство  
Этика  
Согласие

## Language

Английский

**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  
Marketing

地点  
Mexico

站点  
INSURGENTES

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

Alternative Location 1  
INSURGENTES (Sandoz), Mexico

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Sales)

Shift Work  
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ac4c66b722d6906974151", 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 =  
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) }
```

Job ID  
REQ-10089369

## **Sales Representative Cardio Renal Metab ó lico Base Guadalajara**

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10089369

## **Sales Representative Cardio Renal Metab ó lico Base Guadalajara**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:**

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-ru-ru>

### List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089369-sales-representative-cardio-renal-metabolico-base-guadalajara-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Representative-Cardio-Renal-Metablico-Base-GuadalajaraREQ-10089369>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Representative-Cardio-Renal-Metablico-Base-GuadalajaraREQ-10089369>