

Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

Job ID
REQ-10089473

十月 14, 2026

Mexico

Available in: English | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türkçe](#) | [中文](#)

摘要

Gestionar las cuentas clave asignadas, desarrollando relaciones comerciales sólidas y de largo plazo que permitan alcanzar los objetivos de ventas y crecimiento del negocio.

Diseñar y ejecutar estrategias y planes de acción específicos por cuenta, alineados con los objetivos comerciales y las necesidades de los clientes.

About the Role

Responsabilidades

- Desarrollar relaciones con **stakeholders clave**, comprendiendo profundamente sus desafíos y

necesidades, especialmente en relación con los pacientes, para identificar soluciones que contribuyan a mejorar su atención.

- Analizar el potencial de cada cuenta y proporcionar **insights estratégicos** sobre oportunidades futuras, prioridades y programas necesarios para maximizar su desarrollo.
- Preparar y negociar **contratos y acuerdos comerciales**, así como liderar iniciativas dirigidas a cuentas estratégicas.
- Monitorear la situación del mercado, las cuentas y la competencia, realizando actividades de **inteligencia competitiva** que apoyen la toma de decisiones.
- Organizar y coordinar eventos, actividades y programas con clientes, de manera independiente o en colaboración con las áreas de **Marketing y Medical**, de acuerdo con los planes tácticos establecidos.
- Contribuir al **mapeo, segmentación y perfilamiento de stakeholders** identificando actores clave y oportunidades de relacionamiento.
- Impulsar la ejecución de **plan de operaciones de ventas**, asegurando el cumplimiento de los objetivos comerciales y otros indicadores de desempeño establecidos.
- Desarrollar las capacidades comerciales del equipo mediante **entrenamiento, coaching y/o liderazgo de programas comerciales clave**, cuando aplique.
- Gestionar el presupuesto de las cuentas asignadas y realizar seguimiento a indicadores como **ventas, crecimiento de ingresos, costos y presupuesto**.
- Garantizar el cumplimiento de los procesos internos aplicables, incluyendo el reporte de **quejas técnicas, eventos adversos o casos especiales** relacionados con productos de Novartis dentro de las 24 horas posteriores a su recepción, así como la distribución de muestras médicas cuando corresponda.
- Conocer y aplicar los **principios de interacción P3 de Novartis**, los sistemas asociados, y los valores y comportamientos de la compañía para asegurar el cumplimiento de los estándares establecidos.

Requerimientos del perfil

- Experiencia en **gestión de cuentas clave (Key Account Management)**, ventas o gestión comercial, idealmente en la industria farmacéutica o sector salud.
- Capacidad demostrada para desarrollar y ejecutar **estrategias comerciales y planes de cuenta**, con orientación al cumplimiento de objetivos.
- Habilidad para construir y mantener **relaciones estratégicas con clientes y stakeholders clave** comprendiendo sus necesidades y transformándolas en oportunidades y soluciones.
- Experiencia o conocimientos en **negociación comercial, manejo de contratos, análisis de mercado e inteligencia competitiva**.
- Excelentes habilidades de **comunicación, negociación, influencia y colaboración cross-functional**, particularmente con equipos de Marketing, Medical y otras funciones relevantes.
- Alta capacidad de **análisis, planificación y pensamiento estratégico** con orientación a resultados y toma de decisiones basada en información del mercado.
- Experiencia en **coaching, desarrollo de equipos o liderazgo de iniciativas comerciales**, cuando la posición incluya responsabilidad sobre equipo.
- Conocimiento y compromiso con los estándares de **compliance, ética y farmacovigilancia** aplicables a la industria farmacéutica.

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

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ad07744bc174032519232", 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 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) }

```

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-10089473

Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10089473

Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-es-es>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-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. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Health-care-Ecosystem-Partner---Oncology---Base-GuadalajaraREQ-10089473>
15. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Health-care-Ecosystem-Partner---Oncology---Base-GuadalajaraREQ-10089473>