Representante de Ventas, Oncolog í a - Base CDMX

Job ID
REQ-10092528

十一月 18, 2026

Mexico

Available in: English | Deutsch | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Responsable de la gesti ó n estrat é gica de cuentas clave a nivel local, liderando la relaci ó n con cuentas espec í ficas y sus principales stakeholders.

Su objetivo es desarrollar y fortalecer relaciones comerciales de largo plazo, comprendiendo en profundidad las necesidades, desaf í os y prioridades de cada cliente para identificar oportunidades de colaboraci ó n y crecimiento.

A trav é s de un conocimiento integral de la cuenta y de los retos relacionados con la atenci ó n de los pacientes, busca desarrollar soluciones de valor que respondan a las necesidades del cliente y contribuyan a mejorar la experiencia y el cuidado del paciente.

About the Role

Funciones principales

- Gestionar y desarrollar las cuentas asignadas, identificando oportunidades que permitan alcanzar los objetivos comerciales y de crecimiento.
- Dise ñ ar e implementar estrategias y planes de acci ó n espec í ficos para cada cuenta, estableciendo objetivos claros y dando seguimiento a su ejecuci ó n.
- Desarrollar planes estrat é gicos y t á cticos basados en el an á lisis del negocio, el potencial de cada cuenta y las oportunidades del mercado.
- Construir relaciones s ó lidas y de largo plazo con clientes y stakeholders clave, entendiendo sus necesidades y generando propuestas de valor relevantes.
- Preparar y negociar acuerdos comerciales, as í como liderar la implementaci ó n de iniciativas dirigidas a cuentas estrat é gicas.
- Analizar continuamente el mercado, las tendencias y el entorno competitivo, generando insights que permitan identificar oportunidades y anticipar cambios.
- Mapear, segmentar y perfilar stakeholders relevantes dentro de las cuentas asignadas para definir estrategias de relacionamiento efectivas.
- Coordinar actividades, eventos y programas con clientes en colaboraci ó n con las á reas de Marketing, Medical y otros equipos internos, de acuerdo con las prioridades del negocio.
- Impulsar la ejecuci ó n del plan comercial y contribuir al cumplimiento de los objetivos de ventas, crecimiento y desempe ñ o definidos para las cuentas asignadas.
- Contribuir al desarrollo de capacidades comerciales mediante entrenamiento, acompa ñ amiento y participaci ó n en programas estrat é gicos de excelencia comercial.
- Gestionar eficientemente el presupuesto asignado para las cuentas bajo su responsabilidad.
- Garantizar el cumplimiento de las pol í ticas, procedimientos y principios de interacci ó n con clientes de Novartis, incluyendo el reporte de quejas t é cnicas, eventos adversos y situaciones especiales relacionadas con productos dentro de las 24 horas posteriores a su recepci ó n.
- Gestionar la distribuci ó n de muestras promocionales cuando aplique, de acuerdo con las pol í ticas y procedimientos establecidos.

Perfil ideal

Buscamos una persona con fuerte orientaci ó n comercial y capacidad para generar valor a trav é s de relaciones estrat é gicas con clientes. Idealmente, contar á con:

- Experiencia en **ventas, gesti ó n de cuentas, Key Account Management o roles comerciales** preferentemente dentro de la industria farmac é utica, salud o sectores relacionados.
- Capacidad para desarrollar estrategias de cuenta y convertirlas en planes de acci ó n concretos orientados a resultados.
- Marcada orientaci ó n al cliente, con habilidad para comprender sus necesidades y construir relaciones s ó lidas y sostenibles con diferentes stakeholders.
- Pensamiento estrat é gico y anal í tico para interpretar informaci ó n de mercado, competencia, desempe ñ o comercial y potencial de negocio.
- Habilidades de negociaci ó n y capacidad para gestionar acuerdos comerciales y conversaciones con clientes clave.
- Orientaci ó n a resultados y experiencia trabajando con **objetivos de ventas, crecimiento de ingresos y manejo de presupuesto**.
- Capacidad para trabajar de manera transversal y colaborativa con equipos como Marketing,

Medical, Market Access, Commercial Excellence y otras á reas internas.
- Excelentes habilidades de comunicaci ó n, influencia y relacionamiento interpersonal.
- Organizaci ó n, autonom í a y capacidad para manejar m ú ltiples cuentas, prioridades e iniciativas simult á neamente.
- Mentalidad de aprendizaje continuo y capacidad para adaptarse a cambios en el mercado y en las necesidades del negocio.
- Alto compromiso con la é tica, el cumplimiento y las pol í ticas de interacci ó n con clientes.

Indicadores principales de desempe ñ o

- Cumplimiento de los objetivos de **ventas e ingresos** de las cuentas asignadas.
- Crecimiento de ingresos y desarrollo del potencial comercial de las cuentas.
- Gesti ó n efectiva de**presupuesto, costos y recursos comerciales** asignados.
- Ejecuci ó n de los planes estrat é gicos y t á cticos definidos para las cuentas.

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 Farmacéutica S.A. de C.V.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6afe00f83722b320360212", 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 datalayer.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-10092528

Representante de Ventas, Oncolog í a - Base CDMX

Apply to Job



Job ID
REQ-10092528

Representante de Ventas, Oncolog í a - Base CDMX

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-es-es
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-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/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-AssociateREQ-10092528
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-AssociateREQ-10092528