

Sales Representative Oncology - CDMX

Job ID
REQ-10081990
Июн. 24, 2026
Мексика

Сводка

Responsable de la gestión de cuentas clave a nivel local, generalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas / relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- ~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- ~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, 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 situación 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/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- ~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración 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 más amplios para su propia parte de la organización.
- ~ Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

Work Experience

- ~Gestión de métricas y problemas de calidad
- ~Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
- ~Tecnologías innovadoras y analíticas

Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Gestión de Compensaciones (Empleados)
- ~Programación de Computadoras
- ~Cosméticos
- ~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
- ~Atención al cliente
- ~Ventas de campo
- ~Gestión de Cuentas Clave
- ~Merchandising
- ~Habilidades multitarea
- ~Administración de oficinas
- ~Atención al paciente
- ~Procuración
- ~Promoción (Marketing)
- ~Ventas
- ~Operaciones de Ventas
- ~Liderazgo Estratégico
- ~Servicios de soporte

Language

Inglés

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Мексика
Сайт
INSURGENTES
Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No

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-10081990

Sales Representative Oncology - CDMX

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10081990

Sales Representative Oncology - CDMX

[Apply to Job](#)

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology-2_REQ-10081990
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology-2_REQ-10081990