NOVARTIS

Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

Job ID
REQ-10089473
Окт. 14, 2026
Мексика
Available in: English | Deutsch | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

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 del **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)

Дивизион
International
Business Unit
Marketing
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 (Sales)
Shift Work
No

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.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-es-es
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/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/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner---Oncology---Base-Guadalajara_REQ-10089473
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner---Oncology---Base-Guadalajara_REQ-10089473