NOVARTIS

Representante de Ventas, Oncología - Base CDMX

Job ID
REQ-10092528
Ноя. 18, 2026
Мексика
Available in: English | Deutsch | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Responsable de la gestión estratégica de cuentas clave a nivel local, liderando la relación con cuentas específicas y sus principales stakeholders.

Su objetivo es desarrollar y fortalecer relaciones comerciales de largo plazo, comprendiendo en profundidad las necesidades, desafíos y prioridades de cada cliente para identificar oportunidades de colaboración y crecimiento.

A través de un conocimiento integral de la cuenta y de los retos relacionados con la atención 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.
- Diseñar e implementar estrategias y planes de acción específicos para cada cuenta, estableciendo objetivos claros y dando seguimiento a su ejecución.
- Desarrollar planes estratégicos y tácticos basados en el análisis del negocio, el potencial de cada cuenta y las oportunidades del mercado.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con clientes y stakeholders clave, entendiendo sus necesidades y generando propuestas de valor relevantes.
- Preparar y negociar acuerdos comerciales, así como liderar la implementación de iniciativas dirigidas a cuentas estratégicas.
- 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 colaboración con las áreas de Marketing, Medical y otros equipos internos, de acuerdo con las prioridades del negocio.
- Impulsar la ejecución del plan comercial y contribuir al cumplimiento de los objetivos de ventas, crecimiento y desempeño definidos para las cuentas asignadas.
- Contribuir al desarrollo de capacidades comerciales mediante entrenamiento, acompañamiento y participación en programas estratégicos de excelencia comercial.
- Gestionar eficientemente el presupuesto asignado para las cuentas bajo su responsabilidad.
- Garantizar el cumplimiento de las políticas, procedimientos y principios de interacción con clientes de Novartis, incluyendo el reporte de quejas técnicas, eventos adversos y situaciones especiales relacionadas con productos dentro de las 24 horas posteriores a su recepción.
- Gestionar la distribución de muestras promocionales cuando aplique, de acuerdo con las políticas y procedimientos establecidos.

Perfil ideal

Buscamos una persona con fuerte orientación comercial y capacidad para generar valor a través de relaciones estratégicas con clientes. Idealmente, contará con:

- Experiencia en **ventas, gestión de cuentas, Key Account Management o roles comerciales**, preferentemente dentro de la industria farmacéutica, salud o sectores relacionados.
- Capacidad para desarrollar estrategias de cuenta y convertirlas en planes de acción concretos orientados a resultados.
- Marcada orientación al cliente, con habilidad para comprender sus necesidades y construir relaciones sólidas y sostenibles con diferentes stakeholders.
- Pensamiento estratégico y analítico para interpretar información de mercado, competencia, desempeño comercial y potencial de negocio.
- Habilidades de negociación y capacidad para gestionar acuerdos comerciales y conversaciones con clientes clave.
- Orientación 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 áreas internas.
- Excelentes habilidades de comunicación, influencia y relacionamiento interpersonal.
- Organización, autonomía y capacidad para manejar múltiples cuentas, prioridades e iniciativas simultáneamente.
- Mentalidad de aprendizaje continuo y capacidad para adaptarse a cambios en el mercado y en las necesidades del negocio.
- Alto compromiso con la ética, el cumplimiento y las políticas de interacción con clientes.

Indicadores principales de desempeño

- Cumplimiento de los objetivos de **ventas e ingresos** de las cuentas asignadas.
- Crecimiento de ingresos y desarrollo del potencial comercial de las cuentas.
- Gestión efectiva del **presupuesto, costos y recursos comerciales** asignados.
- Ejecución de los planes estratégicos y tácticos 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)

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 (Sales Manager)
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-10092528

Representante de Ventas, Oncología - Base CDMX

Apply to Job
Job ID
REQ-10092528

Representante de Ventas, Oncología - Base CDMX

Apply to Job

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

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-es-es
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092528-representante-de-ventas-oncologia-base-cdmx-tr-tr

10. https://www.novartis.ru/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/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/Sales-Value-Associate_REQ-10092528
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate_REQ-10092528