

Representante de ventas Oncología, Tijuana

Job ID
REQ-10044161
Mar 24, 2025
Mexico

Summary

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

Responsabilidades Principales

- **Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas:** Identificar y priorizar a los clientes de alto potencial a través del análisis de datos (profesionales de la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción.
- **Impulsar el rendimiento de las ventas:** Orquestar experiencias positivas para los clientes.
- **Involucrarse y construir relaciones:** Participar en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos débiles y las oportunidades.
- **Personalizar y organizar los recorridos de interacción con el cliente:** Reflejar las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción.
- **Fomentar el compromiso:** Trabajar en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis.
- **Ofrecer experiencias memorables y centradas en el cliente:** Escuchar sus necesidades y comprender su entorno sanitario.
- **Establecer relaciones de trabajo efectivas:** Con líderes de opinión y personas influyentes en el sector médico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado).
- **Desarrollar conocimientos profundos sobre el cliente:** Recopilar información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él.
- **Hacer un seguimiento de los comentarios de los clientes:** Traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas.
- **Aprovechar las fuentes de datos disponibles:** Crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente.
- **Compartir la información de los clientes:** Con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.

- **Entregar valor a clientes y pacientes:** Colaborar de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- **Actuar como un socio de confianza para el cliente:** Ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de una manera obediente y ética; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.
- **Actuar con integridad y honestidad:** Tratar a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

Indicadores Clave de Desempeño

- Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

Experiencia Laboral

- Licenciatura concluida (Titulado)
- 4+ años de experiencia en roles de campo o comerciales.
- Experiencia en oncología o alta especialidad en sector gobierno.
- Inglés deseable

Habilidades

- Habilidades de venta
- Información sobre los clientes
- Habilidades de comunicación
- Habilidades de influencia
- Gestión de conflictos
- Habilidades de negociación
- Habilidades técnicas
- Gestión de cuentas
- Coordinación interfuncional
- Sector sanitario
- Excelencia comercial
- Ética
- Conformidad

Benefits and rewards

Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally:

<https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Commitment to Diversity and Inclusion

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams representative of the patients and communities we serve.

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Mexico

Site

INSURGENTES

Company / Legal Entity

MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

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-10044161

Representante de ventas Oncología, Tijuana

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10044161-representante-de-ventas-oncologia-tijuana-es-es>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-ventas-Oncologa--Tijuana_REQ-10044161
6. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-ventas-Oncologa--Tijuana_REQ-10044161