

Representante de Ventas, Oncología

Job ID

REQ-10087385

сен 11, 2026

Мексика

Available in: English | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

Сводка

El Representante de Ventas es un impulsor clave de las interacciones con nuestros clientes y del desempeño comercial. Es la imagen de nuestro enfoque centrado en la experiencia del cliente, construyendo relaciones sólidas y de confianza que generan valor para los profesionales de la salud y los pacientes, contribuyendo al crecimiento sostenible de las ventas de manera ética, responsable y en cumplimiento de las políticas de la compañía.

Base CDMX

About the Role

Principales responsabilidades

- Desarrollar el crecimiento del negocio en el territorio asignado mediante la identificación y priorización de profesionales de la salud y stakeholders clave.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con médicos, líderes de opinión y tomadores de decisión, convirtiéndose en un socio estratégico de confianza.
- Mantener conversaciones de valor con clientes para comprender sus desafíos, necesidades y oportunidades, ofreciendo soluciones relevantes y centradas en el paciente.
- Diseñar e implementar planes de interacción personalizados utilizando diferentes canales de comunicación y herramientas digitales.
- Generar, analizar y compartir insights del mercado y de los clientes para contribuir al desarrollo de estrategias comerciales y de engagement.
- Trabajar de manera colaborativa con equipos multifuncionales para desarrollar soluciones que respondan a necesidades no cubiertas de clientes y pacientes.
- Garantizar el cumplimiento de los estándares éticos, regulatorios y de compliance de la compañía, incluyendo el reporte oportuno de eventos adversos y quejas técnicas.

Perfil requerido

- Experiencia previa en ventas dentro de la industria farmacéutica, dispositivos médicos o sectores relacionados.
- Habilidad para desarrollar relaciones comerciales de alto impacto con profesionales de la salud y stakeholders clave.
- Orientación a resultados, capacidad para influir y generar crecimiento sostenible del negocio.
- Excelentes habilidades de comunicación, negociación y presentación, tanto en entornos presenciales como virtuales.
- Capacidad analítica para interpretar datos, identificar oportunidades y gestionar territorios de manera estratégica.
- Experiencia trabajando de forma colaborativa con equipos multifuncionales. Fuerte orientación al cliente y al paciente, con enfoque en la generación de valor y experiencias memorables.
- Alto compromiso con la ética, la integridad y el cumplimiento normativo.

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-10087385

Representante de Ventas, Oncología

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10087385

Representante de Ventas, Oncología

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-es-es>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-fr-fr>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-it-it>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-ja-jp>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-nl-nl>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-ru-ru>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-sl-si>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087385-representante-de-ventas-oncologia-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/Representante-de-Ventas--Oncologia_REQ-10087385
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas--Oncologia_REQ-10087385