

Sales representative Oncology Leon Guanajuato Bajio

Job ID
REQ-10082389
Июн. 30, 2026
Мексика
Disponible en: Español

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

Responsabilidades

- Impulsar el crecimiento sostenible del negocio mediante la identificación y desarrollo de oportunidades comerciales en el territorio asignado.
- Analizar datos y segmentar estratégicamente a clientes de alto valor (profesionales de la salud y stakeholders clave) para influir en decisiones de prescripción.
- Diseñar y ejecutar experiencias omnicanal personalizadas que fortalezcan la relación con los clientes y maximicen el impacto comercial.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con líderes de opinión y actores clave del ecosistema de salud, posicionándose como un socio estratégico.
- Liderar conversaciones consultivas basadas en valor, comprendiendo las necesidades, desafíos y dinámicas del entorno sanitario para generar soluciones relevantes.
- Traducir insights del cliente en acciones concretas, optimizando continuamente los planes de interacción y colaborando con equipos multifuncionales para generar valor.
- Actuar con altos estándares de integridad, ética y cumplimiento, asegurando decisiones responsables orientadas a mejorar la experiencia del cliente y los resultados para los pacientes.

Perfil -

- Profesional en áreas de la salud, administración o afines (deseable especialización).
- Experiencia comprobada en ventas dentro de la industria farmacéutica, idealmente en oncología o especialidades de alta complejidad.
- Sólida comprensión del sistema de salud y dinámicas de acceso en el país/territorio.
- Alta orientación comercial con enfoque estratégico y uso de datos para la toma de decisiones.
- Excelentes habilidades de comunicación e influencia, con capacidad para generar conversaciones de alto valor.
- Mentalidad centrada en el cliente, con enfoque en experiencias y soluciones personalizadas.
- Capacidad de trabajo colaborativo en entornos matriciales y multifuncionales.
- Pensamiento analítico combinado con ejecución ágil en campo.

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-10082389

Sales representative Oncology Leon Guanajuato Bajio

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10082389

Sales representative Oncology Leon Guanajuato Bajio

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082389-sales-representative-oncology-leon-guanajuato-bajio-es-es>

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-Leon-Guanajuato-Bajio_REQ-10082389
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-representative-Oncology-Leon-Guanajuato-Bajio_REQ-10082389