

Representante de ventas, Oncología CDMX Sur

Job ID
REQ-10048471
May 26, 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 clave

- Identificar y priorizar clientes de alto potencial mediante análisis de datos estratégicos.
- Impulsar el rendimiento de ventas creando experiencias positivas y memorables para los clientes.
- Participar en conversaciones de valor para comprender desafíos, necesidades y oportunidades del cliente.
- Personalizar los recorridos de interacción con base en preferencias y canales disponibles.
- Colaborar con profesionales de la salud para construir relaciones sostenidas y de confianza.
- Recopilar y compartir insights del cliente para mejorar campañas y planes de interacción.
- Actuar con integridad y ética, representando los valores de Novartis en cada interacción.

Requisitos esenciales

- Licenciatura concluida.
- Mínimo 4 años de experiencia en ventas de alta especialidad.
- Conocimiento del sector salud en oncología o áreas terapéuticas especializadas.
- Experiencia comprobada en instituciones de gobierno.
- Disponibilidad para viajar semanalmente desde Ciudad de México.
- Cobertura de zona: CDMX SUR: Guadalajara, Puebla, Veracruz, Estado de México y Michoacán.
- Habilidades sólidas en ventas, comunicación y coordinación interfuncional.

Requisitos deseables

- Inglés básico deseable

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

Universal Hierarchy Node

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 (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-10048471

Representante de ventas, Oncología CDMX Sur

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10048471-representante-de-ventas-oncologia-cdmx-sur-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--Oncologia-CDMX_REQ-10048471
6. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-ventas--Oncologia-CDMX_REQ-10048471