

Healthcare Ecosystem Partner (HEP)

Job ID
REQ-10055161
Jun 18, 2025
Mexico

Summary

El representante de ventas es un impulsor líder de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

About the Role

Localidades disponibles: CDMX, Baja California, Veracruz, Edo México.

Objetivo

Como HEP, serás el estratega clave que conecta a la industria con el ecosistema de salud pública. Tu misión será acelerar el acceso a soluciones innovadoras para los pacientes, colaborando con instituciones gubernamentales, tomadores de decisión y líderes del sistema.

Responsabilidades

- Gestión de Cuentas Gubernamentales: Diseñar e implementar estrategias de acceso y ventas para instituciones clave (IMSS).
- Negociación de Alto Nivel: Preparar y cerrar contratos estratégicos, alineando objetivos institucionales con soluciones de salud.
- Relaciones Institucionales: Construir alianzas sólidas con stakeholders públicos, entendiendo sus retos y proponiendo soluciones sostenibles.
- Visión 360° del Ecosistema: Integrar insights médicos, regulatorios y comerciales para impulsar decisiones basadas en valor.
- Liderazgo Comercial: Alcanzar y superar objetivos de ventas, liderando iniciativas de promoción y desarrollo de cuentas clave.

Requisitos

- Experiencia comprobada en ventas institucionales o acceso a gobierno en la industria farmacéutica, conocimiento en IMSS Bienestar.
- Dominio de CRM, análisis de mercado y gestión de presupuestos.
- Capacidad para navegar estructuras gubernamentales complejas y generar impacto real.
- Experiencia con moléculas de alta especialidad.
- Inglés Intermedio
- Licenciatura concluida (título y cédula deseable)

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>

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 (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-10055161

Healthcare Ecosystem Partner (HEP)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10055161-healthcare-ecosystem-partner-hep-es-es>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner--HEP-_REQ-10055161
8. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
9. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner--HEP-_REQ-10055161