

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID
REQ-10037702
Jan. 23, 2025
Mexico

Zusammenfassung

Location: Ciudad de México

El Representante de Ventas es un impulsor principal de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de 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 manera ética y conforme a las normas.

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

- 2 años de experiencia en roles de campo o comerciales.
- Experiencia en alta especialidad, preferencia en oncología y mercado público.

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>

Abteilung

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ort

Mexiko

Website

INSURGENTES

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Der Umsatz

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

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.

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

Job ID

REQ-10037702

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10037702-sales-value-associate-oncology-zona-norte-cdmx>

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/en-US/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702
6. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702