

# Sales Value Manager

Job ID  
REQ-10038060  
Jan. 27, 2025  
Mexiko

## Zusammenfassung

El gerente de ventas de primera línea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con éxito los objetivos estratégicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las tácticas de marca centradas en el cliente de una manera ética y conforme. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo información sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Liderar y hacer crecer el negocio
- ~ Traducir la estrategia y los objetivos nacionales de compromiso con el cliente en planes de implementación territorial para alcanzar los objetivos acordados.
- ~ Garantizar y mejorar la precisión de la segmentación
- ~ Garantizar que los planes locales se ejecuten de acuerdo con la estrategia y el seguimiento para determinar que se alcanzan los objetivos.
- ~ Abogar por los procesos críticos necesarios para respaldar la excelencia del cliente e impulsar el compromiso y la adopción del equipo
- ~ Aproveche los datos disponibles para impulsar el rendimiento empresarial y ayudar a la toma de decisiones en situaciones complejas y de alta presión, teniendo en cuenta los riesgos y el impacto
- ~ Actuar como orquestador de territorio y trabajar en conjunto con otros puestos de campo para lograr resultados a través del trabajo en equipo de alto rendimiento
- ~ Liderar el equipo
- ~ Capacitar a los miembros del equipo a través de visitas de campo, con el apoyo de datos e información
- ~ Coach for Impact a través de una excelente comprensión y modelado a seguir del modelo de venta de las 6IB
- ~ Entrene para el desempeño estableciendo expectativas de responsabilidad y proporcionando retroalimentación consistente y oportuna para mejorar continuamente el desempeño
- ~ Coach para el desarrollo a través de la construcción de planes para apoyar el crecimiento y elevar continuamente el rendimiento
- ~ Apoyar a los miembros del equipo a través de discusiones 1:1 y de equipo centradas en la resolución de problemas autosuficientes
- ~ Animar a las personas a tomar decisiones adaptativas para ofrecer la experiencia del cliente

- ~ Promover una mentalidad ágil para lograr el equilibrio adecuado entre el producto y el enfoque en la experiencia del cliente
- ~ Optimice los foros establecidos para comunicar de manera efectiva el progreso y desarrollar las capacidades y la eficacia del equipo
- ~ Actúe con integridad y honestidad tratando a los equipos de ventas y a los 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. Vive y lidera el Código de Ética de Novartis.
- ~ Crear e integrar una cultura de equipo positiva alineada con los valores de Novartis modelando los comportamientos deseados, creando un espacio psicológicamente seguro para que los miembros del equipo hablen y apoyando el bienestar individual y del equipo.
- ~ Garantizar la alineación total del equipo con el Código de Ética de Novartis, así como el compromiso de cumplir con las políticas y requisitos aplicables de Novartis.
- ~ Involucrar y construir relaciones con las partes interesadas
- ~ Aproveche los datos y la información (por ejemplo, mapas de redes de pares, inteligencia de clientes) para identificar y priorizar a los profesionales de la salud locales de alta prioridad
- ~ Impulsar resultados comerciales críticos para Novartis junto con altos niveles de defensa y compromiso con el cliente
- ~ Aumentar la promoción y el compromiso con los líderes de opinión clave locales/regionales que pueden tener un alto impacto regional.
- ~ Facilitar la entrega de valor a clientes y pacientes
- ~ Facilite la colaboración dentro de los equipos multifuncionales (por ejemplo, médicos de campo, de marca, de apoyo al paciente) para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas.
- ~ Desarrollar, implementar y supervisar un plan de negocio centrado en el cliente en colaboración con socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente
- ~ Garantice la plena utilización de los recursos y capacidades de Novartis para personalizar e interactuar con los clientes tanto en entornos F2F como virtuales.

## Key Performance Indicators

Se completará a nivel local, sobre la base de las orientaciones que se derivarán de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

## Work Experience

~NA

## Skills

- ~Liderazgo
- ~Administración
- ~Comunicación Profesional
- ~Coaching
- ~Tutoría
- ~Gestión del cambio
- ~Colaboración
- ~Trabajo en equipo
- ~Habilidad analítica
- ~Habilidades de resolución de problemas

~Gestión de la complejidad  
~Sector Sanitario  
~Excelencia Comercial  
~Ética  
~Conformidad

Language

Inglés

**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 (Gerente de 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](mailto: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-10038060

## **Sales Value Manager**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10038060-sales-value-manager-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Manager\\_REQ-10038060](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Manager_REQ-10038060)
5. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
6. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Manager\\_REQ-10038060](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Manager_REQ-10038060)