

Representante de Ventas Oncología

Job ID

REQ-10081208

Jun 15, 2026

LOC_MX

About the Role

Responsabilidades principales:

- Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
- Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- Responsable de impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.

Perfil deseado:

- Licenciatura en áreas afines (Administración, Ciencias de la Salud, Marketing o similar)
- +3–7 años de experiencia en ventas, idealmente en industria farmacéutica, idealmente en Oncología
- Experiencia comprobada en gestión de cuentas clave (KAM) y cumplimiento de objetivos comerciales
- Conocimiento del entorno de mercado, stakeholders y dinámicas de acceso en cuentas clave
- Manejo de herramientas CRM (ej. Salesforce) y análisis de datos comerciales

Role Requirements

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC_MX

Site

INSURGENTES

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

Apply to Job

Job ID

REQ-10081208

Representante de Ventas Oncología

Apply to Job

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10081208-representante-de-ventas-oncologia-es-es>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10081208-representante-de-ventas-oncologia-es-es>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologia_REQ-10081208
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologia_REQ-10081208