

Sales Value Associate CDMX (Virtual)

Job ID
REQ-10022053
Sep 13, 2024
Mexico

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ~ Identifique y priorice 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
- ~ Impulse el rendimiento de las ventas a través de la hábil orquestación de experiencias positivas para los clientes
- ~ Involucrarse y construir relaciones.
- ~ Participe 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
- ~ Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- ~ Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- ~ Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo 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)
- ~ Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
- ~ Recopile información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él
- ~ Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
- ~ Aproveche las fuentes de datos disponibles para 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.
- ~ Entregue valor a clientes y pacientes
- ~ Colabore 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 con el fin de 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 tratando 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.

Key Performance Indicators

~ 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.

Work Experience:

- **2 años como representante médico con un historial probado de resultados de ventas en el mercado privado.**
- **Conocimiento del sistema sanitario y de su entorno cambiante.**
- **Habilidades de venta en un papel de desarrollo de cuentas.**
- **Experiencia en alta especialidad.**

Deseable:

- Experiencia como representante virtual

Skills

- ~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

Novartis se compromete a crear un entorno de trabajo excelente e integrador y equipos diversos que representen a los pacientes y las comunidades a las que servimos.

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>

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](#)

Job ID

REQ-10022053

Sales Value Associate CDMX (Virtual)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com/req-10022053-sales-value-associate-cdmx-virtual-es-es>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com/req-10022053-sales-value-associate-cdmx-virtual-es-es>
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/Sales-Value-Associate--CDMX--Virtual-_REQ-10022053
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate--CDMX--Virtual-_REQ-10022053