

Sales Value Associate CDMX

Job ID
REQ-10072990

3月 10, 2026

Mexico

摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del 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 con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme a las normas

About the Role

Sales Value Associate
H í brido (Virtual y presencial)
Ubicaci ó n: Ciudad de M é xico

Responsabilidades Clave

- Impulsar el crecimiento competitivo de ventas mediante la priorización de clientes de alto potencial con base en datos
- Liderar conversaciones de valor para identificar factores de decisión, retos y oportunidades clave
- Personalizar y orquestar recorridos de relacionamiento multicanal alineados a las preferencias del cliente y contenido aprobado
- Construir relaciones de largo plazo, sólidas y en cumplimiento con profesionales de la salud y stakeholders clave del territorio
- Desarrollar y ajustar planes de territorio y cuentas utilizando datos disponibles y retroalimentación del cliente
- Colaborar de forma transversal para implementar soluciones que respondan a necesidades no cubiertas de clientes y pacientes
- Actuar con integridad, cumplir con los estándares de Novartis y reportar quejas técnicas o eventos adversos dentro de las primeras 24 horas.
- La posición cuenta con visitas virtuales y presenciales (en campo) con profesionales de la salud.

Requisitos Esenciales

- Experiencia comprobada en ventas dentro del sector salud, farmacéutico o industrias afines en entornos regulados
- Capacidad sólida para analizar datos y convertirlos en planes efectivos de cliente y territorio
- Habilidad demostrada para construir y mantener relaciones profesionales con profesionales de la salud
- Excelentes habilidades de comunicación para liderar conversaciones de valor, presenciales y virtuales
- Conocimiento claro de cumplimiento, ética y prácticas responsables dentro de la industria de la salud
- Disponibilidad de viaje.

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Sales

地点
Mexico

站点
INSURGENTES

Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmac é utica S.A. de C.V.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c54575047f7112891565"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth < originalWidthValue) {
var config = { targetId:
"kalturaplayer69c54575047f7112891565", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ' , ' right', ' top ' , 'bottom' ) to
```

```

enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over ' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } };

```

```

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } })); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

```





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-10072990

Sales Value Associate CDMX

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10072990

Sales Value Associate CDMX

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10072990-sales-value-associate->

cdmx-es-es

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-CDMXREQ-10072990>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-CDMXREQ-10072990>