Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

Job ID
REQ-10089473

十月 14, 2026

Mexico

Available in: English | Deutsch | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Р у с с к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Gestionar las cuentas clave asignadas, desarrollando relaciones comerciales s ó lidas y de largo plazo que permitan alcanzar los objetivos de ventas y crecimiento del negocio.

Dise ñ ar y ejecutar estrategias y planes de acci ó n espec í ficos por cuenta, alineados con los objetivos comerciales y las necesidades de los clientes.

About the Role

Responsabilidades

- Desarrollar relaciones con **stakeholders clave**, comprendiendo profundamente sus desaf í os y

necesidades, especialmente en relación con los pacientes, para identificar soluciones que contribuyan a mejorar su atención.

- Analizar el potencial de cada cuenta y proporcionar **insights estratégicos** sobre oportunidades futuras, prioridades y programas necesarios para maximizar su desarrollo.
- Preparar y negociar **contratos y acuerdos comerciales**, así como liderar iniciativas dirigidas a cuentas estratégicas.
- Monitorear la situación del mercado, las cuentas y la competencia, realizando actividades de **inteligencia competitiva** que apoyen la toma de decisiones.
- Organizar y coordinar eventos, actividades y programas con clientes, de manera independiente o en colaboración con las áreas de **Marketing y Medical**, de acuerdo con los planes tácticos establecidos.
- Contribuir al **mapeo, segmentación y perfilamiento de stakeholders**, identificando actores clave y oportunidades de relacionamiento.
- Impulsar la ejecución del **plan de operaciones de ventas**, asegurando el cumplimiento de los objetivos comerciales y otros indicadores de desempeño establecidos.
- Desarrollar las capacidades comerciales del equipo mediante **entrenamiento, coaching y/o liderazgo de programas comerciales clave**, cuando aplique.
- Gestionar el presupuesto de las cuentas asignadas y realizar seguimiento a indicadores como **ventas, crecimiento de ingresos, costos y presupuesto**.
- Garantizar el cumplimiento de los procesos internos aplicables, incluyendo el reporte de **quejas técnicas, eventos adversos o casos especiales** relacionados con productos de Novartis dentro de las 24 horas posteriores a su recepción, así como la distribución de muestras médicas cuando corresponda.
- Conocer y aplicar los **principios de interacción P3 de Novartis**, los sistemas asociados, y los valores y comportamientos de la compañía para asegurar el cumplimiento de los estándares establecidos.

Requerimientos del perfil

- Experiencia en **gestión de cuentas clave (Key Account Management), ventas o gestión comercial**, idealmente en la industria farmacéutica o sector salud.
- Capacidad demostrada para desarrollar y ejecutar **estrategias comerciales y planes de cuenta**, con orientación al cumplimiento de objetivos.
- Habilidad para construir y mantener **relaciones estratégicas con clientes y stakeholders clave**, comprendiendo sus necesidades y transformándolas en oportunidades y soluciones.
- Experiencia o conocimientos en **negociación comercial, manejo de contratos, análisis de mercado e inteligencia competitiva**.
- Excelentes habilidades de **comunicación, negociación, influencia y colaboración cross-functional**, particularmente con equipos de Marketing, Medical y otras funciones relevantes.
- Alta capacidad de **análisis, planificación y pensamiento estratégico**, con orientación a resultados y toma de decisiones basada en información del mercado.
- Experiencia en **coaching, desarrollo de equipos o liderazgo de iniciativas comerciales**, cuando la posición incluya responsabilidad sobre equipo.
- Conocimiento y compromiso con los estándares de **compliance, ética y farmacovigilancia** aplicables a la industria farmacéutica.

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
Marketing

地点
Mexico

站点
INSURGENTES

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ad48aa58f0c3481517461", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [{ presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove }] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { 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 } }; }

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type. window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) { window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

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.

Job ID
REQ-10089473

Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

Apply to Job

Job ID
REQ-10089473

Healthcare Ecosystem Partner - Oncology - Base Guadalajara

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-

partner-oncology-base-guadalajara

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-es-es
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-fr-fr
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-it-it
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-ja-jp
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-nl-nl
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-ru-ru
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089473-healthcare-ecosystem-partner-oncology-base-guadalajara-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. mailto:tas.mexico@novartis.com
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner---Oncology---Base-GuadalajaraREQ-10089473
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Healthcare-Ecosystem-Partner---Oncology---Base-GuadalajaraREQ-10089473