

## Sales Value Manager

Job ID  
REQ-10038060

1月 24, 2025

Mexico

### 摘要

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>

部门  
International

Business Unit  
Innovative Medicines

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 (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.novartis.com.cn/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/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-ManagerREQ-10038060>
5. <mailto:tas.mexico@novartis.com>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-ManagerREQ-10038060>