



Bienvenido a Amgen México.

Bienvenido a Amgen y felicidades por tu contratación e ingreso a esta compañía. Estamos muy complacidos de que hayas aceptado ser parte de nuestro equipo. Tú contribución será muy importante para alcanzar nuestra misión de servir a los pacientes.

Tú eres ahora parte de la compañía independiente de biotecnología más exitosas en el mundo. En donde nos encargamos de descubrir, desarrollar y vender los mejores productos a nuestros pacientes con tu pasión, energía y compromiso, reconociendo que este éxito comienza con nuestra gente.

Mientras conoces nuestro proceso de ingreso, mantén nuestra misión en mente **“Servir al Paciente”**.

Haremos nuestro mejor esfuerzo para ayudarte a ser productivo y un miembro comprometido con nuestro equipo, a través de programas de entrenamiento y orientación.

En las próximas semanas conocerás más de nuestra organización y a muchos de nuestros colegas y gerentes. Siéntete con la libertad de preguntarles y pedirles lo que necesites para ayudarte a ser exitoso en tu nuevo rol.

Los responsables tanto de recursos humanos como de capacitación se pondrán en contacto contigo para hablarte de los procesos de inicio en Amgen. Te invitamos a platicar con ellos, así como con tu nuevo jefe directo para resolver tus dudas o inquietudes. Queremos asegurarnos de que tu integración a la compañía sea la mejor.

Esperamos establecer una relación de largo plazo contigo y te deseamos el mejor de los éxitos en Amgen.

Atentamente:

Christian Jaramillo

Dir. Recursos Humanos

Adrián Cortes

Asociado de Recursos Humanos

Gilberto Cárdenas Venegas
Gerente Capacitación y Desarrollo



Mensaje de capacitación:

Me es muy grato darte la bienvenida a esta gran empresa, sabemos lo que significa traer gente de talento a la organización y por ello queremos que te encuentres con el mejor ambiente y recursos para hacer de tu proceso de integración una experiencia realmente grata y motivante.

En este documento de bienvenida podrás encontrar una breve guía de lo que verás en los próximos meses en el programa de formación de fuerza de ventas.

Para nosotros es muy importante que encuentres los medios de contacto necesarios dentro de Amgen, por lo anexamos las personas con las que podrás solicitar diferentes apoyos.

Contacto

Adrián Cortes, Asociado de Recursos Humanos

Temas relacionados

Credencial, seguro de gastos médicos, tarjetas de vales de despensa, gasolina y comida

e-mail

acorte04@amgen.com

Gilberto Cárdenas, Gerente de capacitación

Curso de nuevos representantes, Plan de carrera

cardenag@amgen.com

Christianne Quirarte, AC de GenMed

Reservación de viajes, contacto con tu unidad de negocios

cquirart@amgen.com

Elizabeth Moreno, AC de Onco – Hemato

Reservación de viajes, contacto con tu unidad de negocios

emorenor@amgen.com

Diana García, Asociada de finanzas

Cuenta de gastos

dgarci02@amgen.com

Oscar Delgado, Compliance Sr. Mgr.

Compliance

delgadoo@amgen.com

Ana Garcia, SFE Coordinador

Veeva

agarciaa@amgen.com

Marcos Acosta, Gerente Medinfo

Información científica para médicos

macostaa@amgen.com



El proceso de inducción y curso inicial de Amgen en el área comercial se conoce como “**New Hire On-boarding**” (NHO) y tiene como finalidad acelerar la curva de aprendizaje de nuevos integrantes de la organización, conociendo las bases de cultura corporativa y conocimientos básicos para ejercer las diferentes posiciones.

En su preparación y ejecución participan diversas áreas de la filial como son Recursos Humanos, Compliance, Fármaco -vigilancia, Finanzas, SME, Medical y Capacitación.

El proceso consiste en **4 fases** detalladas más adelante como Fase 0, A, B y C .

Fase 0: Compliance, entrega de equipo y Cuenta de gastos

Fase A: Pre-estudio con su gerente

Fase B: Familiarización con el rol de trabajo (aprendizaje on the job)

Fase C: Face to Face Training y Certificación (2 eventos por año para cada Fuerza de Ventas)

Fase D: Posgrado

Descripción de cada Fase:

Fase 0:

- Una vez contratado el representante de nuevo ingreso deberá recibir el curso de Ética corporativa por parte del departamento de Compliance o Capacitación y su gerente de distrito dará seguimiento al trámite de sus recursos de trabajo (laptop y iPad).
- El área de capacitación agendará el entrenamiento con finanzas para cuenta de gastos y SME para el uso de Veeva, en las primeras dos semanas. Amgen Proprietary - Confidential México 4

Fase A:

- Los gerentes de distrito tendrán un box asignado con los manuales de los productos CORE de su línea
- El gerente de distrito será responsable de entregar los manuales de entrenamiento al nuevo ingresado además del calendario de autoestudio para las primeras 3 semanas



- El representante estudiará por la mañana 3 horas por día (8 a 11 am) durante esas semanas para posteriormente salir a contactar sus clientes en el territorio asignado.
- El gerente de distrito puede enviar si así lo considera al representante de nuevo ingreso con uno de los representantes de mejor desempeño de su equipo en la Fase A.
- Al final de las 3 semanas el gerente de distrito comunicará al área de capacitación que se ha completado el tiempo de estudio y los representantes recibirán un examen de validación de conocimientos básicos en forma electrónica con lo que se completará la fase A.

Fase B:

- Una vez aprobado tu examen en línea estarás listo para revisar de objetivos y expectativas con su gerente de distrito, estableciendo prioridades en tu territorio.
- En esta fase también te familiarizarás con tus clientes y trabajarás muy cerca de tu gerente de distrito, quien mediante el FCR observará tus habilidades y conocimiento en campo para medir tu progreso y ayudarte en la asimilación rápida de la posición.

Fase C:

- Esta fase completa el proceso formativo en un entrenamiento Face to Face con nuestro equipo médico, marketing y capacitación, donde se revisa a profundidad cada producto de las diferentes unidades de negocio y culmina con la certificación del nuevo representante.
- La certificación se hace ante un panel integrado por capacitación, ventas, marketing y el área médica y es requisito para oficializar tu ingreso a la fuerza de ventas.

Fase D:

- Esta fase corresponde a la finalización de la educación médica continua donde puedes encontrar la descripción de plan de desarrollo Amgen.
- Calendarios de entrenamientos internos online y face to face, así como recursos de consulta que te apoyen en el fortalecimiento de tus competencias.



Fechas de curso Fase C.

La Fase C requiere del apoyo de nuestras áreas de soporte para el entrenamiento presencial por lo que se han determinado fechas en el año que serán publicadas en Lycium en el mes de marzo.

Deberás observar cuál es la más cercana y bloquear las fechas para atender el curso.

Our Values

Be Science-Based

Compete Intensely and Win

Create Value for Patients, Staff, and Stockholders

Be Ethical

Trust and Respect Each Other

Ensure Quality

Work in Teams

Collaborate, Communicate, and Be Accountable