

## Sales Area Manager - Oncology

Job ID  
REQ-10075805  
май 25, 2026  
Колумбия

### Сводка

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 conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Liderar y hacer crecer el negocio
- ~ Planifique, adapte y comunique una estrategia eficaz para la ejecución basada en un profundo conocimiento local, aumentando la experiencia y el instinto con datos y conocimientos
- ~ 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 orientación.
- ~ 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, marca, soporte 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

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 conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

#### 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>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

General Management

Место

Колумбия

Сайт

Bogotá (Pharmaceuticals / GDD / NTO / CTS)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10075805

## Sales Area Manager - Oncology

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10075805

## Sales Area Manager - Oncology

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075805-sales-area-manager-oncology-es-es>

### List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Sales-Area-Manager---Oncology\\_REQ-10075805](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Sales-Area-Manager---Oncology_REQ-10075805)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Sales-Area-Manager---Oncology\\_REQ-10075805](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Sales-Area-Manager---Oncology_REQ-10075805)