

# Sales Representative

Job ID  
REQ-10085438  
abr 12, 2026  
Бразилия  
Available in: English

## Сводка

#LI-Remote  
Localização: Belo Horizonte/MG

A Novartis não pode oferecer suporte de realocação para esta função: inscreva-se apenas se a localidade desta vaga estiver acessível para você.

Como Sales Representative você desempenhará um papel fundamental para alcançarmos nosso propósito de melhorar e prolongar a vida dos pacientes, engajando e agregando valor aos nossos clientes a fim de impulsionar a geração de demanda de maneira ética, assim como co-criando soluções com outras áreas da Novartis Brasil

## About the Role

### Principais responsabilidades da função:

- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento do cliente para HCPs-alvo, refletindo as preferências do cliente, aproveitando o conteúdo disponível e vários canais de engajamento;
- Construir o engajamento trabalhando em parceria com os HCPs para desenvolver uma colaboração sustentada ao longo do tempo para a Novartis - Proporcionar experiências memoráveis e centradas no cliente, além da diferenciação clínica, ouvindo suas necessidades e compreendendo seu ambiente de saúde;
- Aproveitar as fontes de dados disponíveis para criar, priorizar dinamicamente e ajustar o território relevante, a conta e os planos de interação com o cliente - Compartilhar as percepções do cliente com as partes interessadas internas relevantes de forma contínua para apoiar o desenvolvimento de conteúdo, campanhas e planos de interação relacionados ao produto e à indicação;
- Colaborar de forma compatível com equipes multifuncionais para criar e implementar soluções que atendam às necessidades não atendidas de clientes e pacientes;
- Agir com integridade e honestidade, tratando clientes e colegas de maneira transparente e respeitosa, com intenções claras.

### Requisitos essenciais para essa vaga:

- Experiência prévia na área da saúde e indústria farmacêutica;
- Experiência como consultor técnico na área de especialidade;
- Conhecer o ecossistema da saúde do Brasil (público e privado);
- Vivência com imunobiológicos no setor sede da posição;
- Base Belo Horizonte/MG.

### Você se destacará se tiver:

- Conhecimento em Oncologia.

**Por que a Novartis?** Nosso objetivo é reimaginar a medicina para melhorar e prolongar a vida das pessoas e nossa visão é nos tornar a empresa de medicamentos mais valorizada e confiável do mundo. Como podemos conseguir isso? Com nossas pessoas. São nossos colaboradores que nos impulsionam a alcançar nossas ambições. Faça parte desta missão e junte-se a nós! Saiba mais aqui: <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>

**Compromisso com a Diversidade e Inclusão:** A Novartis está empenhada em construir um ambiente de trabalho inclusivo e com equipes diversificadas que representem os pacientes e as comunidades que atendemos.

**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  
Sales  
Место  
Бразилия  
Сайт  
Santo Amaro  
Company / Legal Entity  
BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENTIAS S.A  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Sales)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10085438

**Sales Representative**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10085438

**Sales Representative**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085438-sales-representative>

**List of links present in page**

- 1. <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>
- 2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
- 3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
- 4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative\\_REQ-10085438-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative_REQ-10085438-2)
- 5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative\\_REQ-10085438-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative_REQ-10085438-2)