

Sales Representative - Neuroscience - Interior de São Paulo

Job ID
REQ-10076666
май 18, 2026
Бразилия

Сводка

Na Novartis, estamos comprometidos em reimaginar a medicina — e, na área de Neurociência, isso significa ampliar o acesso e o impacto de soluções para pacientes por meio de uma atuação consultiva, ética e baseada em ciência. Esta posição é uma oportunidade para atuar no interior de São Paulo, construindo relacionamento com especialistas da neurologia, impulsionando resultados com foco em mercado privado e contribuindo para uma jornada científica consistente junto aos principais stakeholders da região.

About the Role

#LI-Onsite

Localização: Interior de São Paulo — base preferencial em São José do Rio Preto ou Ribeirão Preto (cobertura regional).

Mobilidade/Realocação: A Novartis não oferece suporte para realocação para esta vaga: candidate-se somente se esta vaga for acessível para você

Principais responsabilidades da função:

- Planejar e executar a estratégia de território para maximizar performance e crescimento sustentável na região.
- Conduzir visitas e interações consultivas com **neurologistas e especialistas em neuroimunologia**, incluindo neurologistas gerais quando aplicável.
- Sustentar discussões técnicas e científicas, garantindo comunicação de alto nível e adequada ao perfil do cliente.
- Mapear oportunidades no território, priorizando ações com foco em **mercado privado**, sem perder a visão de todo o ecossistema local.
- Construir e manter relacionamentos profissionais sólidos com stakeholders-chave, com forte capacidade de influência e gestão de contas.
- Implementar o plano de atividades (visitas, eventos e iniciativas educacionais) alinhado às diretrizes internas e às necessidades do território.
- Monitorar indicadores de execução e desempenho, ajustando rotas e prioridades para atingir metas e qualidade de cobertura.
- Atuar com excelência em compliance, garantindo alinhamento com políticas, processos e padrões éticos da Novartis.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Formação superior completa (preferencialmente em áreas correlatas à saúde, ciências ou administração).
- Experiência prévia em **visitação médica / vendas consultivas** em indústria farmacêutica, com forte orientação a resultados.
- Capacidade de discutir conteúdo científico com especialistas, com comunicação clara, objetiva e com credibilidade técnica.
- Experiência em gestão de território e relacionamento com contas/centros de referência.
- Disponibilidade para deslocamentos frequentes na região (interior de SP e cidades sob cobertura).

Você se destacará se tiver:

- Histórico de atuação consistente no **interior de São Paulo** e conhecimento do ecossistema regional.
- Vivência sólida em **Neurociência** (Neurologia) e/ou **neuroimuno**.

Por que a Novartis?

Nosso propósito é reinventar a medicina para melhorar e estender a vida das pessoas, e nossa visão é nos tornarmos a empresa de medicamentos mais valorizada e confiável do mundo. Como podemos alcançar isso? Com as nossas pessoas. São nossos colaboradores que nos impulsionam todos os dias para alcançar nossas ambições. Faça parte dessa missão e junte-se a nós! Saiba mais aqui: <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Você receberá: Salário competitivo, bônus anual, seguro de vida, planos de aposentadoria e bem-estar, horários de trabalho flexíveis, day off de aniversário, licença parental, restaurante subsidiado, plano de saúde, plataforma de reconhecimento de funcionários, Gympass, grupos de recursos para colaboradores e ferramentas virtuais de autodesenvolvimento.

Compromisso com a Diversidade e Inclusão: A Novartis está comprometida em construir um ambiente de trabalho excepcional e inclusivo, com diversos times representativos de pacientes e comunidades que atendemos.

Junte-se à nossa Rede Novartis: Se esta vaga não for adequada à sua experiência ou objetivos de carreira, mas você deseja permanecer conectado para saber mais sobre a Novartis e nossas oportunidades de carreira, junte-se ao Novartis Careers: <https://www.novartis.com/careers>

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
Other
Место
Бразилия
Сайт

Santo Amaro
Company / Legal Entity
BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A
Alternative Location 1
Santo Amaro (Sandoz), Бразилия
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No

Job ID
REQ-10076666

Sales Representative - Neuroscience - Interior de São Paulo

[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10076666

Sales Representative - Neuroscience - Interior de São Paulo

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10076666-sales-representative-neuroscience-interior-de-sao-paulo-pt-br>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/careers>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Neuroscience---Interior-de-So-Paulo_REQ-10076666
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Neuroscience---Interior-de-So-Paulo_REQ-10076666