

SALES REPRESENTATIVE

Job ID
REQ-10077261
май 22, 2026
Испания

Сводка

Representante de ventas en Tumores Sólidos, cáncer de mama, Kisqali, en la línea de metastásico. Zona de trabajo: Extremadura, Ciudad Real, Córdoba y Jaén

About the Role

Delegado de Ventas Senior Oncología

Zona: Extremadura, Córdoba, Jaén y Ciudad Real

Buscamos un **Delegado de Ventas Senior en Oncología** para liderar una zona estratégica, impulsar el crecimiento del negocio y desarrollar relaciones de alto valor en el entorno hospitalario.

Requisitos

- Titulación universitaria en Ciencias de la Salud, Farmacia, Biología, Bioquímica, ADE o afines.
- Experiencia de **5 a 8 años** en ventas farmacéuticas.
- Experiencia previa en **oncología** o especialidades hospitalarias de alta complejidad.
- Conocimiento del entorno hospitalario y gestión de stakeholders clave.
- Experiencia en **análisis 360 de cuentas**, seguimiento de **KPIs**, excelencia en la **ejecución** y trabajo **cross-funcional**.
- **Residencia en Extremadura o Córdoba.**
- Disponibilidad para viajar por **Extremadura, Córdoba, Jaén y Ciudad Real**
- Carnet de conducir.

Buscamos un perfil con

- Alta orientación a resultados.
- Capacidad de negociación e influencia.
- Visión estratégica del territorio.
- Capacidad analítica y enfoque en ejecución.
- Excelente comunicación y credibilidad científica.
- Autonomía, planificación y proactividad.
- Capacidad para trabajar de forma transversal con equipos internos.

Responsabilidades

- Impulsar el crecimiento del territorio asignado.
- Realizar **análisis 360 de cuentas** para identificar oportunidades, riesgos y palancas de crecimiento.
- Gestionar cuentas clave y desarrollar relaciones sólidas con especialistas y decisores.
- Definir, ejecutar y hacer seguimiento de planes de acción orientados a resultados.
- Monitorizar **KPIs** y asegurar una excelente **ejecución** en el territorio.
- Colaborar estrechamente con equipos **cross-funcional** para maximizar el impacto en las cuentas.
- Analizar mercado, competencia y evolución del negocio.

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
Marketing
Место
Испания
Сайт
Badajoz
Company / Legal Entity
ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.
Alternative Location 1
Córdoba, Испания
Functional Area
Продажи
Job Type

Full time
Employment Type
Regular (Ventas)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10077261

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10077261

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10077261-sales-representative-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
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10077261-2
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10077261-2