

Master Sales Representative

Job ID
REQ-10078122
май 20, 2026
Бразилия

Сводка

Como Sales Representative em MG no time de renal 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

#LI-Remote

Localização: Belo Horizonte, MG

Esta função está baseada em **Belo Horizonte, MG**. A Novartis não oferece suporte para relocação para esta posição; por favor, candidate-se apenas se esta localização for acessível para você.

Principais responsabilidades da função:

- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento para profissionais de saúde (HCPs), com foco em nefrologistas, colocando o cliente e o paciente no centro das decisões, respeitando suas preferências e utilizando múltiplos canais e conteúdos.
- Desenvolver relacionamentos sólidos e sustentáveis com stakeholders-chave, promovendo colaboração contínua e geração de valor para pacientes, especialmente em doenças raras.
- Identificar, mapear e engajar as principais partes interessadas no ecossistema de nefrologia nos estados de MG, CO e BA, atuando em parceria com times multifuncionais (Acesso, Marketing e MSLs).
- Proporcionar experiências diferenciadas, com forte embasamento técnico e científico, a partir da escuta ativa e compreensão profunda da jornada do paciente e dos desafios do sistema de saúde.
- Utilizar dados e insights para identificar oportunidades, priorizar ações e adaptar estratégias de forma ágil, assegurando execução de excelência baseada em necessidades não atendidas.
- Atuar na identificação de barreiras na jornada do paciente, contribuindo ativamente para sua redução por meio da disseminação de informação científica confiável e relevante.
- Colaborar de forma transversal para desenvolver e implementar soluções inovadoras, alinhadas às prioridades estratégicas e às necessidades de clientes e pacientes.
- Demonstrar alto nível de energia, accountability e foco em resultados, garantindo execução consistente e de excelência em todos os projetos.
- Atuar com integridade, transparência e respeito, promovendo um ambiente de confiança com clientes, pacientes e colegas, sempre alinhado aos valores da Novartis.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Formação superior em Marketing, Administração, Publicidade e Propaganda, Farmácia ou áreas correlatas.
- Experiência mínima de 5 anos na indústria farmacêutica (ex.: Representante de Vendas, MSL, Inovação ou Patient Journey Partner).
- Conhecimento profundo do sistema de saúde brasileiro, especialmente do SUS.
- Experiência prévia em áreas terapêuticas de especialidade;
- Experiência na identificação de oportunidades na jornada do paciente e atuação estratégica para redução de barreiras.
- Capacidade comprovada de execução de projetos com excelência e foco em impacto.
- Disponibilidade para viagens, sendo responsável pela cobertura dos estados de MG, CO e BA.

Você se destacará se tiver:

- conhecimento em Nefrologia ou doenças raras será considerado um diferencial.

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>

Você receberá: Salário competitivo, bônus anual, seguro de vida, planos de aposentadoria, atividades de bem-estar, acordos de trabalho flexíveis, day off de aniversário, licença parental, vale alimentação/refeição, plano de saúde, plataforma de reconhecimento de funcionários, Gympass, grupos de afinidade para funcionários e ferramentas de desenvolvimento. Se quiser conhecer mais de nossos benefícios, você pode acessar o Novartis Life Handbook: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

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.

Junte-se a Rede Novartis: se essa posição não for adequada a sua experiência ou objetivos de carreira, mas você deseja ficar conectado para saber mais sobre a Novartis e nossas oportunidades, acompanhe nossa página de carreiras <https://www.novartis.com/careers> e nossas redes sociais.

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 BIOCENCIAS S.A

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10078122

Master Sales Representative

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078122

Master Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078122-master-sales-representative>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://www.novartis.com/careers>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Master-Sales-Representative_REQ-10078122-2
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Master-Sales-Representative_REQ-10078122-2