

Consultant(e) en ventes spécialisées - Oncologie (cancer du sein), ville de Québec

Job ID

REQ-10087076

сен 15, 2026

Канада

Disponible en: Français | [English](#) | [Français](#)

Сводка

#LI-Remote

Locations: Quebec

Novartis is unable to offer relocation support for this role; please only apply if this location is accessible for you.

The Sales Representative is a leading driver of customer interactions and sales performance. As the face of our customer experience approach, this role builds deep relationships that deliver value for customers and patients while driving sales growth in a compliant and ethical manner. We are looking for an experienced and passionate professional to help advance our mission to reimagine medicine and improve and extend people's lives. The role reports directly to the Senior Area Manager, works closely with the Oncology cross-functional team, and is a permanent position.

About the Role

Principales responsabilités

- Identifier et prioriser, à partir de l'analyse des données, les professionnels de la santé et les parties prenantes à fort potentiel qui influencent les attitudes et les croyances au sein des comptes clés afin de soutenir la croissance concurrentielle des ventes.
- Mener des conversations axées sur la valeur, en personne et virtuellement, afin de comprendre les défis critiques des clients, leurs facteurs de décision, leurs irritants et les occasions à saisir.
- Personnaliser et orchestrer les parcours d'engagement des professionnels de la santé ciblés en tenant compte de leurs préférences et en utilisant du contenu pertinent sur plusieurs canaux.
- Offrir des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en étant à l'écoute de ses besoins et en comprenant son environnement de soins de santé.
- Établir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux du territoire, et remettre en question les pratiques actuelles afin d'améliorer le parcours du patient, pour le bon patient au bon moment.
- Exploiter les sources de données disponibles pour créer, prioriser de façon dynamique et ajuster les plans de territoire, de comptes et d'interactions avec les clients.
- Collaborer de façon conforme avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions répondant aux besoins non comblés des clients et des patients.
- Agir avec intégrité, honnêteté et transparence dans toutes les interactions, signaler toute préoccupation et respecter en tout temps le Code d'éthique ainsi que les valeurs et comportements de Novartis.

Exigences essentielles

- Baccalauréat en sciences, en administration des affaires, en sciences de la santé ou dans un domaine connexe; au moins cinq ans d'expérience réussie en ventes spécialisées; français parlé et écrit de niveau avancé et anglais parlé et écrit de niveau intermédiaire.
- Solide feuille de route, orientation vers les résultats et la clientèle, et excellence dans l'exécution.
- Excellent sens des affaires et solides capacités de réflexion stratégique et de planification.
- Aptitude et aisance à utiliser la technologie, notamment les données et les canaux d'engagement numériques.
- Personnalité énergique, curieuse, autonome et entrepreneuriale, accompagnée d'un grand professionnalisme.
- Capacité à collaborer efficacement avec différents groupes et engagement marqué envers le travail d'équipe.
- Capacité à établir des relations de confiance et à créer de la valeur grâce à des interactions centrées sur le client.
- Disponibilité pour se déplacer dans l'ensemble du territoire, y compris pour des nuitées lorsque nécessaire.

Exigences souhaitables

- Expérience antérieure dans le cancer du sein ou en oncologie.
- Expérience antérieure sur le territoire du Québec.

Engagement en faveur de la diversité et de l'inclusion

Novartis s'engage à créer un environnement de travail exceptionnel et inclusif ainsi que des équipes diversifiées représentant les patients et les communautés que nous servons.

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
Канада
Сайт
Field Sales (Canada)
Company / Legal Entity
CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
CDI (Ventes)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10087076

Consultant(e) en ventes spécialisées - Oncologie (cancer du sein), ville de Québec

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10087076

Consultant(e) en ventes spécialisées - Oncologie (cancer du sein), ville de Québec

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087076-consultante-en-ventes-specialisees-oncologie-cancer-du-sein-ville-de-quebec-fr-fr>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087076-sales-representative-oncology-breast-cancer-quebec-city>

2. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087076-representante-des-ventes-oncologie-cancer-du-sein-ville-de-quebec-fr-ca>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Sales-Representative---Oncology--Breast-Cancer---Quebec-City_REQ-10087076-1
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Sales-Representative---Oncology--Breast-Cancer---Quebec-City_REQ-10087076-1