

CONSULTOR TÉCNICO ESPECIALIDADES SR. ONCO

Job ID
REQ-10013309
Aug 14, 2024
Brazil

Summary

Modelo de Trabalho: Presencial Localidade: Porto Alegre (RS) A Novartis não pode oferecer suporte de realocação para esta função: inscreva-se apenas se a localidade desta vaga estiver acessível para você. O Representante de Vendas é um dos principais impulsionadores de nossas interações com os clientes e do desempenho de vendas. Ele é o rosto da nossa abordagem de experiência do cliente e constrói relacionamentos profundos que agregam valor aos clientes e pacientes, a fim de impulsionar o crescimento das vendas de forma ética e compatível com o produto kisqali. Esta função trabalhará diretamente com a equipe de IM: Oncology Therapeutic Area - Sales

About the Role

Major accountabilities:

- Impulsionar o crescimento competitivo das vendas;
- 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 projetar 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.

Pré requisitos essenciais para a vaga:

- Ensino Superior Completo;
- Experiência na área de Acesso ao Mercado Público com terapias na linha de especialidades;
- Vivência com imunobiológicos no setor sede da posição;
- Skills de Inovação e Colaboração

Você se destacará se tiver:

Experiência em Onco - Mama e / ou Hemato

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, política de home office (2x por semana), 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.br/carreiras/buscar-vagas> 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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Brazil

Site

Santo Amaro

Company / Legal Entity

BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Vendas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

```
iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }
```

Job ID

REQ-10013309

CONSULTOR TÉCNICO ESPECIALIDADES SR. ONCO

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10013309-consultor-tecnico-especialidades-sr-onco-pt-br>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/CONSULTOR-TCNICO-ESPECIALIDADES-SR-ONCO_REQ-10013309
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/CONSULTOR-TCNICO-ESPECIALIDADES-SR-ONCO_REQ-10013309