

CONSULTOR TÉCNICO ESPECIALIDADES SR

Job ID
REQ-10040002
Feb 13, 2025
Brasil

Resumen

-The Sales Representative is a leading driver of our customer interactions and sales performance. They are the face of our customer experience approach and build deep relationships that deliver value for customers and patients in order to drive sales growth in a compliant and ethical manner.

About the Role

O Consultor de Vendas é um dos principais impulsionadores de nossas interações com os clientes e do desempenho de vendas. Ele é o rosto de 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 maneira ética e em conformidade.

Esta função trabalhará diretamente com a equipe de Cardiologia

Localidade: Brasília- DF

Setor de atuação Palmas – Tocantins (TO)

Principais responsabilidades da função:

- Impulsionar o crescimento competitivo das vendas - Identificar e priorizar clientes de alto potencial por meio da análise de dados (HCPs e partes interessadas) que influenciam as decisões de prescrição - Impulsionar o desempenho das vendas por meio da orquestração hábil de experiências positivas para o cliente - Engajar e construir relacionamentos.
- Entender os desafios críticos do cliente, os fatores decisórios, os pontos problemáticos e as oportunidades - 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;
- Estabelecer relações de trabalho eficazes com líderes de opinião e os principais influenciadores médicos (em nível de território) e desafiar os comportamentos atuais para melhorar a jornada do paciente.
- Desenvolver percepções e compreensão profundas do cliente - Coletar percepções sobre os negócios do cliente para descobrir o que é importante para ele.
- 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 - Fornecer valor aos clientes e pacientes - Colaborar de forma compatível com equipes multifuncionais.
- Agir com integridade e honestidade, tratando clientes e colegas de maneira transparente e respeitosa, com intenções claras
- Seguir o Código de Ética, Valores e Comportamentos da Novartis.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Ensino Superior Completo
- Vivência com hospitais de referência Público e Privado
- Experiência com Operadoras de Saúde e liberalidade
- Vivência com Imunobiológicos

Você se destacará se tiver:

- Experiência na linha de cardiologia com terapias inovadoras
- Experiência na linhas de especialidades

"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.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>

División
International
Business Unit
Innovative Medicines
Ubicación

Brasil
Sitio
Santo Amaro
Company / Legal Entity
BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A
Functional Area
Ventas
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Vendas)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10040002

CONSULTOR TÉCNICO ESPECIALIDADES SR

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10040002-consultor-tecnico-especialidades-sr-pt-br>

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.br/carreiras/buscar-vagas>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/CONSULTOR-TCNICO-ESPECIALIDADES-SR_REQ-10040002-1
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/CONSULTOR-TCNICO-ESPECIALIDADES-SR_REQ-10040002-1