

Cell Therapy Network Manager

Job ID
REQ-10052702

6月 11, 2025

Brazil

摘要

Reimaginar o tratamento de câncer através de terapia celular. Nesta função, você será responsável por estabelecer relacionamento e falar de ciência com o médico, acompanhando toda a jornada do paciente através do dele. Atuar como Gerente de Contas nos Centros qualificados (hospitais). E ainda, acompanhar a jornada de Acesso, garantindo o momento adequado de tratamento do paciente.

About the Role

Principais responsabilidades da função:

- Desenvolver uma estratégia comercial convincente para o cliente estratégico (compreendendo as necessidades do cliente e as oportunidades da Novartis) e coordenar uma equipe multifuncional para maximizar os resultados comerciais das terapias celulares e genéticas;

- Fornecer soluções altamente personalizadas com base em conhecimentos profundos sobre as necessidades dos clientes para ajudar a resolver questões e oportunidades comerciais significativas
- Requer frequentemente um planejamento estratégico conjunto, investimentos mútuos e uma abordagem específica da situação para a compartilhar o benefício mútuo
- Fornecer relatórios periódicos sobre os KPIs das contas às partes interessadas internas.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Formação superior completa em Gestão ou Ciências;
- Experiência em onco-hematologia;
- Sólida experiência em vendas (CT / MSL / FSL / Acesso)e/ou experiência de liderança no setor da saúde ou dos dispositivos médicos;
- Boa comunicação, criatividade, espírito colaborativo, adaptável às mudanças, de fácil relacionamento.

Você se destacará se tiver:

- Conhecimento em Transplante de Medula Óssea (TMO) e hematologia pediátrica;
- ~~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 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. A Novartis não pode oferecer suporte de realocação para esta função: inscreva-se apenas se a localidade desta vaga estiver acessível para você.

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Brazil

站点

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](#)



Job ID
REQ-10052702

Cell Therapy Network Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10052702-cell-therapy-network-manager-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/careers>
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/Cell-Therapy-Network-ManagerREQ-10052702-1
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Cell-Therapy-Network-ManagerREQ-10052702-1