

Sales Rep / APM Oncology

Job ID
REQ-10057297

8月 01, 2025

Argentina

摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

About the Role

Responsabilidades Clave

- Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas mediante una gestión estratégica del territorio y del cliente
- Personalizar y adaptar los recorridos del cliente según las preferencias de los profesionales de la salud y el contenido disponible
- Construir colaboraciones a largo plazo y basadas en la confianza con profesionales de la

salud para apoyar la misión de Novartis

- Brindar experiencias memorables y centradas en el cliente que vayan más allá de la diferenciación clásica
- Aprovechar fuentes de datos para crear y ajustar dinámicamente planes de interacción con territorios, cuentas y clientes
- Compartir conocimientos del cliente con los equipos internos para mejorar contenido, campañas y estrategias de interacción
- Aportar valor significativo a clientes y pacientes en cada interacción
- Colaborar de manera ética con equipos multifuncionales para co-crear soluciones a necesidades no cubiertas
- Actuar con integridad y transparencia, respetando el Código de Ética y los Valores de Novartis
- Al enfrentar dilemas éticos, hacer lo correcto y alzar la voz cuando algo no parezca adecuado

Requisitos Esenciales

- Habilidades comprobadas en ventas con historial de cumplimiento o superación de objetivos
- Capacidad para comprender y actuar sobre conocimientos del cliente
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita
- Fuertes capacidades de influencia y negociación
- Habilidades para la gestión de conflictos con enfoque en soluciones
- Competencia técnica relevante para el sector salud
- Experiencia en gestión de cuentas y coordinación interfuncional
- Altos estándares éticos y compromiso con el cumplimiento
- Contar con Matrícula de APM vigente (excluyente)

Requisitos Deseables

- Experiencia en la industria farmacéutica o del cuidado de la salud
- Familiaridad con herramientas digitales y estrategias de ventas multicanal

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
Argentina

站点
Ramallo (Argentina)

Company / Legal Entity
AR01 (FCRS = AR001) Novartis Argentina S.A.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10057297

Sales Rep / APM Oncology

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10057297-sales-rep-apm-oncology-es-es>

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/es/Novartis_Careers/job/Ramallo-Argentina/Sales-Rep---APM-OncologyREQ-10057297
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Ramallo-Argentina/Sales-Rep---APM-OncologyREQ-10057297