Sales Representative - Oncolog í a

Job ID
REQ-10061047

10月 01, 2025

Spain

摘要

Como Sales Representative en Novartis, ser á s responsable de promover nuestro cat á logo de oncolog í a, ya sea gestionando productos consolidados en el mercado o participando en el impulso de nuevos lanzamientos.

Tu labor ser á clave para proporcionar informaci ó n y formaci ó n relevante a nuestros clientes, generando resultados ó ptimos para los pacientes. Ser á s el motor de nuestras interacciones comerciales y del rendimiento de ventas, representando nuestro enfoque centrado en la experiencia del cliente y construyendo relaciones de valor con clientes y profesionales de la salud.

Si te apasiona el intercambio cient í fico y buscas marcar la diferencia en la atenci ó n m é dica, esta es tu oportunidad para unirte a nuestro equipo comercial y contribuir de manera significativa a nuestro prop ó sito de reimaginar la medicina, juntos.

About the Role

Ubicación: Vizcaya #LI-Onsite

Territorio a cubrir: Cantabria, Burgos, Álava, Vizcaya y Guipúzcoa

Responsabilidades clave:

- Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas.
- Personalizar y organizar los recorridos de interacción con el cliente y profesionales sanitarios, reflejando las preferencias de estos, y aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción.
- Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- Ofrecer experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario.
- Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- Compartir la información relevante con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- Contribuir con acciones de valor agregado a los clientes y pacientes.
- Colaborar de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, hacer lo correcto

y hablar cuando las cosas no parezcan correctas. Actuar según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

Requisitos esenciales:

- Título universitario o formación en ciencias de la vida, background científico es requerido.
- 5 años o más de experiencia previa de campo en ventas de la industria farmacéutica, con negociación e influencia directa en clientes.
- Experiencia y conocimientos profundos en el mercado hospitalario, incluyendo el manejo de mercado, productos de especialidad, especialistas y clientes. La experiencia previa en oncología y/o hematología es altamente valorable.
- Experiencia demostrada en entornos terapéuticos de elevada complejidad científica y técnica, gestionando productos innovadores en áreas altamente especializadas.
- Historial comprobado de éxitos comerciales durante los últimos años. El candidato ideal deberá haber demostrado consistentemente la capacidad de alcanzar y superar los objetivos de ventas establecidos.
- Experiencia trabajando estrategias multicanal y coordinando equipos crossfuncionales, asegurando la alineación eficaz de tácticas y el logro de resultados sostenibles en el área terapéutica.
- Capacidad de análisis, de diagnósticos de las barreras en las cuentas y proactividad en la generación de soluciones, junto con habilidades de influencia para generar confianza y valor en los especialistas y decisores clave.
- Comunicación fluida en español.

Beneficios y Rewards: Plan de pensiones de la empresa, seguro de vida y accidentes, subsidio de comidas o comedor en la oficina, horario de trabajo flexible. Por favor accede a nuestro "Novartis Life Handbook" para conocer todas las formas en que podemos contribuir a tu desarrollo personal y profesional: Novartis Life Handbook.

Compromiso con la Diversidad e Inclusión / EEO: Novartis está comprometida a construir un entorno de trabajo excepcional e inclusivo y equipos diversos que representen a los pacientes y comunidades a las que servimos.

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
Universal Hierarchy Node

地点
Spain

站点
Vizcaya

Company / Legal Entity
ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmac é utica, S.L.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

Shift Work
No

Apply to Job

Job ID
REQ-10061047

Sales Representative - Oncolog í a

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10061047-sales-representative-oncologia-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/NovartisCareers/job/Vizcaya/Sales-Representative---OncologaREQ-10061047-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Vizcaya/Sales-Representative---OncologaREQ-10061047-1