

Sales Representative - Oncología

Job ID
REQ-10061047

10月 01, 2025

Spain

摘要

Como Sales Representative en Novartis, serás responsable de promover nuestro catálogo de oncología, ya sea gestionando productos consolidados en el mercado o participando en el impulso de nuevos lanzamientos.

Tu labor será clave para proporcionar información y formación relevante a nuestros clientes, generando resultados óptimos para los pacientes. Serás 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 científico y buscas marcar la diferencia en la atención médica, esta es tu oportunidad para unirse a nuestro equipo comercial y contribuir de manera significativa a nuestro propósito de reimaginar la medicina, juntos.

About the Role

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 o background científico 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 diagnóstico 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 (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10061047

Sales Representative - Oncología

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10061047-sales-representative-oncologia>

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/en-US/Novartis_Careers/job/Vizcaya/Sales-Representative---OncologiaREQ-10061047-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vizcaya/Sales-Representative---OncologiaREQ-10061047-1