

Oncology Sales Specialist, Breast / Women ' s Cancer - Tampa

Job ID
REQ-10064963

10月 16, 2025

USA

摘要

#LI-Remote

This is a field-based and remote opportunity supporting key accounts in Tampa Bay, St. Petersburg, Clearwater, Claremont, Brooksville and the surrounding area.
Novartis is unable to offer relocation support for this role. Please only apply if this location is accessible for you.

Company will not sponsor visas for this position.

The Oncology Sales Specialist will handle delivering sales performance and promoting product(s) within the oncology, hematology or rare disease portfolio of Novartis Pharmaceuticals Corporation, one of the largest pharmaceutical companies in the world and a pioneer in oncology. You will have a deep level of commercial insight who are curious, life-long learners, lead among their peers, proactively and continuously aspire to serve customer needs, and readily adopt digital tools to couple customer and data insights to improve sales opportunities in competitive markets.

About the Role

Major Accountabilities

- Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, 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
- Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- Aproveche 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 de los clientes 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.
- Entregue valor a clientes y pacientes
- Colabore 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, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

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.

Work Experience

NA

Skills

Habilidades de venta

Información sobre los clientes

Habilidades de comunicación

Habilidades de influencia

Gestión de conflictos

Habilidades de negociación

Habilidades Técnicas

Gestión de cuentas

Coordinación interfuncional

Sector Sanitario

Excelencia Comercial
Ética
Conformidad

Language

Inglés

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>

EEO Statement:

The Novartis Group of Companies are Equal Opportunity Employers. We do not discriminate in recruitment, hiring, training, promotion or other employment practices for reasons of race, color, religion, sex, national origin, age, sexual orientation, gender identity or expression, marital or veteran status, disability, or any other legally protected status.

Accessibility & Reasonable Accommodations

The Novartis Group of Companies are committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the application process, or to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to us.reasonableaccommodations@novartis.com or call +1(877)395-2339 and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

部门

US

Business Unit
Universal Hierarchy Node

地点
USA

状态
Field, US

站点
Field Sales (USA)

Company / Legal Entity
U014 (FCRS = US014) Novartis Pharmaceuticals Corporation

Alternative Location 1
Clearwater (Florida), Florida, USA

Alternative Location 2
Clermont (Florida), Florida, USA

Alternative Location 3
St. Petersburg (Florida), Florida, USA

Alternative Location 4
Tampa (Florida), Florida, USA

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10064963

Oncology Sales Specialist, Breast / Women ' s Cancer - Tampa

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10064963-oncology-sales-specialist-breast-womens-cancer-tampa-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. <mailto:us.reasonableaccommodations@novartis.com>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Field-Sales-USA/Oncology-Sales-Specialist--Breast---Women-s-Cancer---TampaREQ-10064963-1>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Field-Sales-USA/Oncology-Sales-Specialist--Breast---Women-s-Cancer---TampaREQ-10064963-1>