

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

- Stimuleer concurrerende omzetgroei
- Personaliseer en orkestreer customer engagement journeys voor beoogde HCP's door de voorkeuren van de klant weer te geven, gebruik te maken van beschikbare content en meerdere engagementkanalen
- Bouw betrokkenheid op door samen te werken met HCP's om in de loop van de tijd een duurzame samenwerking voor Novartis te ontwikkelen
- Lever gedenkwaardige, klantgerichte ervaringen die verder gaan dan klinische differentiatie door te luisteren naar hun behoeften en hun zorgomgeving te begrijpen
- Maak gebruik van beschikbare gegevensbronnen om relevante gebieds-, account- en klantinteractieplannen te maken, dynamisch te prioriteren en aan te passen
- Klantinzichten doorlopend delen met relevante interne stakeholders ter ondersteuning van de ontwikkeling van product- en indicatiegerelateerde content, campagnes en interactieplannen
- Waarde leveren aan klanten en patiënten
- Werk conform de regels samen met cross-functionele teams om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan on vervulde behoeften van klanten en patiënten
- Handel integer en eerlijk door klanten en collega's op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Leef volgens de Novartis-code voor ethiek en waarden en gedragingen.

Key Performance Indicators

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke drijvende kracht achter onze klantinteracties en verkoopprestaties. Ze zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en patiënten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

Work Experience

NA

Skills

- ✓ Vaardigheden verkopen
- ✓ Inzichten van klanten
- ✓ Communicatieve vaardigheden
- ✓ Beïnvloedingsvaardigheden
- ✓ Conflicthantering
- ✓ Onderhandelingsvaardigheden
- ✓ Technische vaardigheden
- ✓ Accountbeheer
- ✓ Cross-functionele coördinatie
- ✓ Gezondheidszorg
- ✓ Commerciële uitmuntendheid

Ethiek
Naleving

Language

Engels

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
Regelmatig (Verkoop)

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-nl-nl>

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/nl-NL/NovartisCareers/job/Field-Sales-USA/Oncology-Sales-Specialist--Breast---Women-s-Cancer---TampaREQ-10064963-1>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/NovartisCareers/job/Field-Sales-USA/Oncology-Sales-Specialist--Breast---Women-s-Cancer---TampaREQ-10064963-1>