

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

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами и работниками, отражая предпочтения клиентов, используя каналы взаимодействия
- Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими специалистами, чтобы в будущем наладить устойчивое сотрудничество с компаниями
- Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.
- Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов продаж по территории, учетной записью и клиентами
- Делитесь информацией о клиентах с соответствующими медицинскими специалистами и сторонами на постоянной основе для поддержки разработки взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами эффективности
- Приносите пользу клиентам и пациентам
- Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами внедрения решений, которые удовлетворяют потребности пациентов
- Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Соблюдайте этические ценности и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж и взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам. Торговые представители стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями.

Work Experience

NA

Skills

- Навыки продаж
- Информация о клиентах
- Коммуникативные навыки
- Навыки влияния
- Управление конфликтами
- Навыки ведения переговоров
- Технические навыки

Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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), Ф л о р и д а , USA

Alternative Location 2
Clermont (Florida), Ф л о р и д а , USA

Alternative Location 3
St. Petersburg (Florida), Ф л о р и д а , USA

Alternative Location 4
Tampa (Florida), Ф л о р и д а , USA

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type

Regular (Sales)

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-ru-ru>

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