

Sales Representative / APM Oncology

Job ID
REQ-10065747

11月 03, 2025

Argentina

摘要

Ubicación: Buenos Aires, Argentina
#Sales

Da el siguiente paso en tu carrera en un rol donde tu capacidad para conectar, involucrar e inspirar a profesionales de la salud puede impactar directamente en la vida de los pacientes. Como Representante de Ventas en Novartis, estarás al frente de la entrega de experiencias significativas al cliente, construyendo relaciones de confianza y promoviendo un crecimiento de ventas ético y sostenible. Colaborarás con equipos diversos, personalizarás interacciones y transformarás los conocimientos en acciones, haciendo que cada conversación cuente. Si te apasiona la salud, te impulsa un propósito y estás listo para dar forma al futuro de la medicina, esta es tu oportunidad para marcar la diferencia.

About the Role

Responsabilidades Clave

- Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas mediante una gestión estratégica del territorio y del cliente
- Personalizar y adaptar los recorridos del cliente según las preferencias de los profesionales de la salud y el contenido disponible
- Construir colaboraciones a largo plazo y basadas en la confianza con profesionales de la salud para apoyar la misión de Novartis
- Brindar experiencias memorables y centradas en el cliente que vayan más allá de la diferenciación clínica
- Aprovechar fuentes de datos para crear y ajustar dinámicamente planes de interacción con territorios, cuentas y clientes
- Compartir conocimientos del cliente con los equipos internos para mejorar contenido, campañas y estrategias de interacción
- Aportar valor significativo a clientes y pacientes en cada interacción
- Colaborar de manera ética con equipos multifuncionales para co-crear soluciones a necesidades no cubiertas
- Actuar con integridad y transparencia, respetando el Código de Ética y los Valores de Novartis
- Al enfrentar dilemas éticos, hacer lo correcto y alzar la voz cuando algo no parezca adecuado

Requisitos Esenciales

- Habilidades comprobadas en ventas con historial de cumplimiento o superación de objetivos
- Capacidad para comprender y actuar sobre conocimientos del cliente
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita
- Fuertes capacidades de influencia y negociación
- Habilidades para la gestión de conflictos con enfoque en soluciones
- Competencia técnica relevante para el sector salud
- Experiencia en gestión de cuentas y coordinación interfuncional
- Altos estándares éticos y compromiso con el cumplimiento
- Contar con Matrícula de APM vigente (excluyente)

Requisitos Deseables

- Experiencia en la industria farmacéutica o del cuidado de la salud

Familiaridad con herramientas digitales y estrategias de ventas multicanal

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

Argentina

站点

Ramallo (Argentina)

Company / Legal Entity

AR01 (FCRS = AR001) Novartis Argentina S.A.

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-10065747

Sales Representative / APM Oncology

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10065747-sales-representative-apm-oncology>

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/Ramallo-Argentina/Sales-Representative---APM-OncologyREQ-10065747
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Ramallo-Argentina/Sales-Representative---APM-OncologyREQ-10065747