

Sales Representative - Inmunología

Job ID
REQ-10066266

11月 05, 2025

Spain

摘要

Como Sales Representative en Novartis, promocionar á s nuestro catálogo de Inmunología entre los clientes, proporcionando información y formación que generen resultados optimizados para los pacientes. Ser á s uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas, siendo la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyendo relaciones que brinden valor a los clientes y pacientes, impulsando el crecimiento de las ventas de manera ética y conforme.

Si te apasiona el intercambio científico y marcar la diferencia en la atención médica, esta será una gran oportunidad para ti: ¡únete a nuestro equipo comercial y podrás generar un impacto significativo en nuestro propósito de reimaginar la medicina, juntos!

About the Role

Ubicación: Málaga o Córdoba - El área a cubrir será Málaga, Córdoba y Ceuta #LI-

Onsite

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; se requiere formación científica.
- Experiencia previa en ventas de campo en la industria farmacéutica, con habilidades comprobadas de negociación e influencia directa en clientes.
- Conocimiento profundo del mercado hospitalario, incluyendo productos de especialidad, especialistas y gestión de cuentas. Se requiere experiencia específica en inmunología (dermatología).
- Historial comprobado de éxito comercial, con resultados consistentes en el cumplimiento y superación de objetivos de ventas.
- Habilidades sólidas de negociación, persuasión y comunicación clara de información compleja. Enfoque centrado en la experiencia del cliente,

- capacidad anal í tica para identificar barreras y proponer soluciones proactivas.
- Dominio del espa ñ ol.

Requisitos deseables:

- Experiencia en otras á reas comerciales dentro de la industria farmac é utica (Marketing, Medical Affairs, etc.).

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 Inclusi ó n / EEO: Novartis est á 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

Innovative Medicines

地点
Spain

站点
M á laga

Company / Legal Entity
ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmac é utica, S.L.

Alternative Location 1
C ó rdoba, Spain

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10066266

Sales Representative - Inmunología

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066266-sales-representative-inmunologia-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. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Mlaga/Sales-Representative---InmunologaREQ-10066266-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Mlaga/Sales-Representative---InmunologaREQ-10066266-1