

SALES REP SR - Oncologia (Campinas)

Job ID
REQ-10073936

4月 13, 2026

Brazil

摘要

#LI-Onsite Location: Campinas

Relocation Support: This role is based in Campinas, Brasil. Novartis is unable to offer relocation support: please only apply if accessible.

Na Novartis, estamos reimaginando a medicina – e, como Consultor Técnico em Oncologia, você estará na linha de frente dessa transformação. Nesta função, você terá a oportunidade de impactar diretamente a jornada de pacientes, criando conexões significativas com profissionais de saúde e cocriando soluções que ampliam o acesso a terapias inovadoras. Atuando em um ambiente estratégico e desafiador, você liderará seu território com visão de negócio, escuta ativa e uso inteligente de dados, sempre com ética, colaboração e foco em resultados que realmente fazem a diferença na vida das pessoas.

About the Role

Key Responsibilities

- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento omnicanal para profissionais de saúde prioritários, com base em preferências e insights.
- Construir parcerias de longo prazo, baseadas em confiança, com profissionais de saúde por meio de colaboração estratégica e geração contínua de valor.
- Proporcionar experiências memoráveis e centradas no cliente, por meio de escuta ativa e compreensão profunda do ambiente local de saúde.
- Utilizar dados disponíveis para planejar, priorizar e otimizar dinamicamente território, contas e planos de interação com clientes.
- Compartilhar insights acionáveis dos clientes com stakeholders internos para apoiar o desenvolvimento de conteúdos, campanhas e estratégias de engajamento.
- Colaborar de forma ética com equipes multifuncionais para cocriar soluções que atendam às necessidades não atendidas de clientes e pacientes.
- Atuar com integridade e transparência, promovendo relações respeitadas e alinhadas aos valores e padrões de compliance da Novartis.
- Planejar, organizar e executar a gestão do painel de clientes com foco em atingimento de resultados, observando a entrega dos KPIs definidos como core pela Cia.

Essential Requirements

- Conhecimento prático de Acesso ao Mercado de medicamentos, nos segmentos público e privado de saúde.
- Vivência prática com terapias de especialidades, preferencialmente tratamentos biológicos e/ou relacionados à Oncologia.
- Histórico comprovado de atuação em mercados de medicamentos de alto custo e ambientes complexos de reembolso.
- Forte capacidade de gestão de contas e território, utilizando uma abordagem estruturada e orientada por dados.
- Elevado padrão ético, com aderência consistente às normas de compliance, governança e regulamentações do setor.
- Residência na região de Campinas, garantindo plena acessibilidade ao território de atuação da posição.

Desirable Requirements

- Experiência em linha de especialidade, com sólido entendimento de jornadas terapêuticas complexas.

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Sales

地点

Brazil

站点

Santo Amaro

Company / Legal Entity

BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

var config = { targetId: "kalturaplayer69deccbddd3616480323305", provider: { widgetId:

```

"10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", //
Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

```

```

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }

```

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID
REQ-10073936

SALES REP SR - Oncologia (Campinas)

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10073936

SALES REP SR - Oncologia (Campinas)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10073936-sales-rep-sr-oncologia->

campinas

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/SALES-REP-SR---Oncologia--Campinas-REQ-10073936-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/SALES-REP-SR---Oncologia--Campinas-REQ-10073936-1>