

Consultant en vente sp é cialis é - H é matologie - Montr é al-Ouest

Job ID
REQ-10074184

3月 19, 2026

Canada

摘要

LIEU DE TRAVAIL: Montreal Ouest, #LI-Hybrid

Novartis ne sera pas en mesure de vous relocaliser pour ce r ô le. S ' il vous plait seulement postuler si ce lieu de travail vous convient.

Description de ce r ô le:

À propos du r ô le:

Nous sommes à la recherche de professionnels exp é riment é s et passionn é s pour nous aider à atteindre nos objectifs ambitieux de vente et de la promotion de Jakavi et Scemblix aupr è s des m é decins et des professionnels param é dicaux. Des connaissances sp é cialis é es dans le domaine th é rapeutique sont requis.

Territoire: Montreal Ouest, Laval, Laurentides, Gatineau

Ce r ô le rel è ve du Directeur associ é des ventes et travaille en é troite collaboration avec l ' é quipe h é matologie.

Poste temporaire d ' une dur é e de 15 mois

About the Role

Responsabilités cl  es :

- Identifier et hiérarchiser les clients à fort potentiel grâce à l'analyse des données (HCPs et parties prenantes) qui influencent les attitudes et croyances dans les comptes clés afin de stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Engager des conversations axées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les moteurs de décision, les points de douleur et les opportunités
- Personnaliser et orchestrer les parcours d'engagement des clients cibles en tenant compte des préférences des clients, en exploitant les contenus disponibles et les canaux d'engagement multiples
- Offrir des expériences mémorables centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé
-   tablir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux (au niveau du territoire) et remettre en question les comportements actuels pour améliorer le parcours du patient (bon patient, bon moment)
- Exploiter les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster de manière dynamique les plans d'interaction territoriale, de compte et de client pertinents
- Collaborer de manière conforme avec des équipes pluridisciplinaires pour concevoir et mettre en œuvre des solutions répondant aux besoins non satisfaits des clients et des patients
- Agir avec intégrité et honn  t   en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse, avec une intention claire. En cas de dilemmes éthiques, faire ce qui est juste et s'exprimer lorsque les choses ne semblent pas correctes. Vivre selon le code d'éthique et de valeurs et les comportements de Novartis

Exigences essentielles :

- Plus de 5 ans d'expérience dans l'industrie des ventes pharmaceutiques
- Solides compétences en excellence d'exécution
- Excellente acuité commerciale / pensée et planification stratégiques
- Curieux, ouvert d'esprit, motivé et doté de compétences supérieures en organisation et en gestion du temps
- Grande capacité à équilibrer la persuasion avec le professionnalisme afin de créer des opportunités d'affaire
- Langues: français parlé et écrit : Avancé et anglais parlé et écrit : Avancé

Exigences souhaitables:

- Expériences en hématologie ou en oncologie

Bilinguisme (français et anglais, autant à l'oral qu'à l'écrit) requis pour assurer la collaboration avec différents intervenants à l'extérieur du Québec sur une base régulière. La maîtrise de l'espagnol serait un atout.

Chez Novartis Canada, nous sommes déterminés à être un partenaire de valeur et à défendre les intérêts des patients, en comprenant bien leurs besoins tout au long de leur parcours de soins - de la mise au point d'un médicament au diagnostic, en passant par l'accès aux soins et au-delà. Nous y parvenons notamment en tirant parti des données, de la technologie et des partenariats.

Recherche et développement nous nous concentrons sur cinq domaines thérapeutiques : l'hématologie, les tumeurs solides, les maladies cardiovasculaires, la neuroscience et l'immunologie. Nous développons et fournissons aussi des traitements par l'entremise d'autres marques commercialisées et reconnues qui aident aujourd'hui des millions de patientes et patients. Au cours des cinq dernières années, nous avons investi en moyenne plus de 30 millions de dollars en recherche et développement au Canada. Nous menons également des essais cliniques dans toutes les régions du pays.

Engagement en faveur de la diversité et de l'inclusion Novartis s'engage à créer un environnement de travail exceptionnel et inclusif ainsi qu'une équipe diversifiée représentant les patients et les communautés que nous servons.

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
Marketing

地点
Canada

站点
Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity
CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
CDD (Ventes) (Dur é e d é termin é e)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69bc7784e72a1029122702"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer69bc7784e72a1029122702", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
```

```

"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "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 } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; 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"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } }); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

```



VIDEO

Job ID
REQ-10074184

Consultant en vente sp é cialis é - H é matologie - Montr é al-Ouest

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10074184

Consultant en vente sp é cialis é - H é matologie - Montr é al-Ouest

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10074184-consultant-en-vente-specialise-hematologie-montreal-ouest-fr-ca>

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/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-Consultant---Hematology---Montreal-WestREQ-10074184-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-Consultant---Hematology---Montreal-WestREQ-10074184-1>