

## Sr Sales Representative

Job ID  
REQ-10075641

4月 14, 2026

Brazil

### 摘要

Na Novartis, nossa missão é reimaginar a medicina para melhorar e prolongar a vida das pessoas. Estamos em busca de talentos interessados em atuar como Sales Representative em Imunologia, com foco em Reumatologia, liderando um território estratégico e desafiador.

Nesta função, você será responsável pela gestão do território, engajamento qualificado com profissionais de saúde, geração ética de demanda e colaboração ativa com equipes multifuncionais, sempre em conformidade com os Valores, Comportamentos e o Código de Ética da Novartis.

### About the Role

#LI-Onsite

Localização Belém (PA)  
Abrangência Pará, Amazonas, Amapá e Maranhão

## Principais responsabilidades

- Liderar o território com foco em performance, engajamento médico e impacto ao paciente.
- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento com HCPs, utilizando abordagem omnicanal e conteúdos aprovados.
- Construir parcerias sustentáveis e de longo prazo com profissionais de saúde.
- Analisar dados e insights para planejar, priorizar e ajustar estratégias de contas e território.
- Compartilhar insights de clientes com times internos (Medical, Marketing, Acesso), apoiando decisões estratégicas.
- Colaborar de forma ética e compliant na criação de soluções que atendam necessidades não atendidas de clientes e pacientes.
- Garantir o reporte adequado de eventos adversos e queixas técnicas dentro do prazo regulamentar.

## Requisitos

- Experiência prévia na indústria farmacêutica e área da saúde
- Vivência como Sales Representative em healthcare.
- Conhecimento do sistema de saúde brasileiro (público e privado).
- Disponibilidade para viagens frequentes pela Região Norte.
- Base obrigatória em Belém (PA)

Você se destacará se tiver:

- Vivência como Sales Representative em especialidades e terapias de alto custo.
- Experiência em Imunologia/Reumatologia.

Por que a Novartis? Nosso objetivo é reimaginar a medicina para melhorar e prolongar a vida das pessoas e nossa visão é nos tornar a empresa de medicamentos mais valorizada e confiável do mundo. Como podemos conseguir isso? Com nossas pessoas. São nossos colaboradores que nos impulsionam a alcançar nossas ambições. Faça parte desta missão e junte-se a nós! Saiba mais aqui: <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>

Você receberá: Salário competitivo, bônus anual, seguro de vida, planos de aposentadoria, atividades de bem-estar, acordos de trabalho flexíveis, day off de aniversário, licença parental, vale alimentação/refeição, plano de saúde, plataforma de reconhecimento de funcionários, Gympass, grupos de afinidade para funcionários e ferramentas de desenvolvimento. Se quiser conhecer mais de nossos benefícios, você pode acessar o Novartis Life Handbook: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Compromisso com a Diversidade e Inclusão: A Novartis está empenhada em construir um ambiente de trabalho inclusivo e com equipes diversificadas que representem os pacientes e as comunidades que atendemos.

Junte-se a Rede Novartis: se essa posição não for adequada a sua experiência ou objetivos de carreira, mas você deseja ficar conectado para saber mais sobre a Novartis e nossas oportunidades, acompanhe nossa página de carreiras <https://www.novartis.com/careers> e nossas redes sociais.

A Novartis não pode oferecer suporte de realocação para esta função: inscreva-se apenas se a localidade desta vaga estiver acessível para você.

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 BIOCIENTIAS S.A

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Sales)

Shift Work  
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69ded64c7dfea224377611", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", 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-10075641

Sr Sales Representative

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10075641

Sr Sales Representative

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10075641-sr-sales-representative>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://www.novartis.com/careers>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Sr-Sales-RepresentativeREQ-10075641>
7. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Sr-Sales-RepresentativeREQ-10075641>