

Sales Representative - Neuroscience - Interior de S ã o Paulo

Job ID
REQ-10076666

4月 30, 2026

Brazil

摘要

Na Novartis, estamos comprometidos em reimaginar a medicina – e, na á rea de Neuroci ê ncia, isso significa ampliar o acesso e o impacto de solu ç õ es para pacientes por meio de uma atua ç ã o consultiva, é tica e baseada em ci ê ncia. Esta posi ç ã o é uma oportunidade para atuar no interior de S ã o Paulo, construindo relacionamento com especialistas da neurologia, impulsionando resultados com foco em mercado privado e contribuindo para uma jornada cient í fica consistente junto aos principais stakeholders da regi ã o.

About the Role

#LI-Onsite

Localiza ç ã o: Interior de S ã o Paulo – base preferencial em S ã o Jos é do Rio Preto ou Ribeir ã o Preto (cobertura regional).

Mobilidade/Realoca ç ã o: A Novartis n ã o oferece suporte para realoca ç ã o para esta vaga: candidate-

se somente se esta vaga for acessível para você

Principais responsabilidades da função:

- Planejar e executar a estratégia de território para maximizar performance e crescimento sustentável na região.
- Conduzir visitas e interações consultivas com neurologistas e especialistas em neuroimunologia, incluindo neurologistas gerais quando aplicável.
- Sustentar discussões técnicas e científicas, garantindo comunicação de alto nível e adequada ao perfil do cliente.
- Mapear oportunidades no território, priorizando as ações com foco no mercado privado, sem perder a visão de todo o ecossistema local.
- Construir e manter relacionamentos profissionais sólidos com stakeholders-chave, com forte capacidade de influência e gestão de contas.
- Implementar o plano de atividades (visitas, eventos e iniciativas educacionais) alinhado às diretrizes internas e às necessidades do território.
- Monitorar indicadores de execução e desempenho, ajustando rotas e prioridades para atingir metas e qualidade de cobertura.
- Atuar com excelência em compliance, garantindo alinhamento com políticas, processos e padrões éticos da Novartis.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Formação superior completa (preferencialmente em áreas correlatas à saúde, ciências ou administração).
- Experiência prévia em visita médica / vendas consultivas em indústria farmacêutica, com forte orientação a resultados.
- Capacidade de discutir conteúdo científico com especialistas, com comunicação clara, objetiva e com credibilidade técnica.
- Experiência em gestão de território e relacionamento com contas/centros de referência.
- Disponibilidade para deslocamentos frequentes na região (interior de SP e cidades sob cobertura).

Você se destacará se tiver:

- Histórico de atuação consistente no interior de São Paulo e conhecimento do ecossistema regional.
- Vivência sólida em Neurociência (Neurologia) e/ou neuroimuno.

Por que a Novartis?

Nosso propósito é reinventar a medicina para melhorar e estender a vida das pessoas, e nossa visão é nos tornarmos a empresa de medicamentos mais valorizada e confiável do mundo. Como podemos alcançar isso? Com as nossas pessoas. São nossos colaboradores que nos impulsionam todos os dias para alcançar nossas ambições. Faça parte dessa missão e junte-se a nós! Saiba mais

aqui: <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Você receberá Salário competitivo, bônus anual, seguro de vida, planos de aposentadoria e bem-estar, horários de trabalho flexíveis, day off de aniversário, licença parental, restaurante subsidiado, plano de saúde, plataforma de reconhecimento de funcionários, Gympass, grupos de recursos para colaboradores e ferramentas virtuais de autodesenvolvimento.

Compromisso com a Diversidade e Inclusão A Novartis está comprometida em construir um ambiente de trabalho excepcional e inclusivo, com diversos times representativos de pacientes e comunidades que atendemos.

Junte-se à nossa Rede Novartis Se esta vaga não for adequada à sua experiência ou objetivos de carreira, mas você deseja permanecer conectado para saber mais sobre a Novartis e nossas oportunidades de carreira, junte-se ao Novartis Careers: <https://www.novartis.com/careers>

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

Other

地点

Brazil

站点

Santo Amaro

Company / Legal Entity

BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENTIAS S.A

Alternative Location 1

Santo Amaro (Sandoz), Brazil

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69f3fa115def9934103852", 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) }
```

Job ID
REQ-10076666

Sales Representative - Neuroscience - Interior de S ã o Paulo

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10076666

Sales Representative - Neuroscience - Interior de S ã o Paulo

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10076666-sales-representative->

neuroscience-interior-de-sao-paulo-pt-br

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/careers>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Neuroscience---Interior-de-So-PauloREQ-10076666>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Neuroscience---Interior-de-So-PauloREQ-10076666>