

Master Sales Representative

Job ID
REQ-10078122

5月 13, 2026

Brazil

摘要

Como Sales Representative em MG no time de Cardiologia voc ẽ desempenhar  um papel fundamental para alcan armos nosso prop sito de melhorar e prolongar a vida dos pacientes, engajando e agregando valor aos nossos clientes a fim de impulsionar a gera  o de demanda de maneira tica, assim como co-criando solu  ões com outras áreas da Novartis Brasil.

About the Role

#LI-Remote

Localiza  o: Belo Horizonte, MG

Esta fun  o est  baseada em Belo Horizonte, MG. A Novartis n o oferece suporte para reloca  o para esta posi  o; por favor, candidate-se apenas se esta localiza  o for acess vel para voc .

Principais responsabilidades da função:

- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento para profissionais de saúde (HCPs), com foco em nefrologistas, colocando o cliente e o paciente no centro das decisões, respeitando suas preferências e utilizando múltiplos canais e conteúdos.
- Desenvolver relacionamentos sólidos e sustentáveis com stakeholders-chave, promovendo colaboração contínua e geração de valor para pacientes, especialmente em doenças raras.
- Identificar, mapear e engajar as principais partes interessadas no ecossistema de nefrologia nos estados de MG, CO e BA, atuando em parceria com times multifuncionais (Acesso, Marketing e MSLs).
- Proporcionar experiências diferenciadas, com forte embasamento técnico e científico, a partir da escuta ativa e compreensão profunda da jornada do paciente e dos desafios do sistema de saúde.
- Utilizar dados e insights para identificar oportunidades, priorizar ações e adaptar estratégias de forma ágil, assegurando execução de excelência baseada em necessidades não atendidas.
- Atuar na identificação de barreiras na jornada do paciente, contribuindo ativamente para sua redução por meio da disseminação de informação científica confiável e relevante.
- Colaborar de forma transversal para desenvolver e implementar soluções inovadoras, alinhadas às prioridades estratégicas e às necessidades de clientes e pacientes.
- Demonstrar alto nível de energia, accountability e foco em resultados, garantindo execução consistente e de excelência em todos os projetos.
- Atuar com integridade, transparência e respeito, promovendo um ambiente de confiança com clientes, pacientes e colegas, sempre alinhado aos valores da Novartis.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Formação superior em Marketing, Administração, Publicidade e Propaganda, Farmácia ou áreas correlatas.
- Experiência mínima de 5 anos na indústria farmacêutica (ex.: Representante de Vendas, MSL, Inovação ou Patient Journey Partner).
- Conhecimento profundo do sistema de saúde brasileiro, especialmente do SUS.

- Experiência prévia em áreas terapêuticas de especialidade;
- Experiência na identificação de oportunidades na jornada do paciente e atuação estratégica para redução de barreiras.
- Capacidade comprovada de execução de projetos com excelência e foco em impacto.
- Disponibilidade para viagens, sendo responsável pela cobertura dos estados de MG, CO e BA.

Você se destaca se tiver:

- conhecimento em Nefrologia ou doenças raras será considerado um diferencial.

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.

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: "kalturaplayer6a050bd752a76230259352", 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-10078122

Master Sales Representative

[Apply to Job](#)



Job ID

REQ-10078122

Master Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078122-master-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/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Master-Sales-RepresentativeREQ-10078122-2>
7. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Master-Sales-RepresentativeREQ-10078122-2>