

## Sales Representative Oncology - Bogotá

Job ID  
REQ-10085095

8月 04, 2026

Colombia

Disponible en: Español | [Deutsch](#) | [English](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### 摘要

El representante de ventas es un impulsor líder de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ➔ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ➔ Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a través del análisis de datos (profesionales de

la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción

- Impulse el rendimiento de las ventas a través de la habilidad orquestación de experiencias positivas para los clientes
- Involucrarse y construir relaciones.
- Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos débiles y las oportunidades
- Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clásica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión y personas influyentes en el sector médico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)
- Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
- Recopile información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él
- Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
- Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- Entregue valor a clientes y pacientes
- Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- Actuar como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de una manera obediente y ética; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.
- Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

## Key Performance Indicators

-Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

## Work Experience

NA

## Skills

Habilidades de venta

Información sobre los clientes

Habilidades de comunicaci ó n  
Habilidades de influencia  
Gesti ó n de conflictos  
Habilidades de negociaci ó n  
Habilidades T é cnicas  
Gesti ó n de cuentas  
Coordinaci ó n interfuncional  
Sector Sanitario  
Excelencia Comercial  
É tica  
Conformidad

Language

Ingl é s

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  
Colombia

站点  
Bogota (Oncology) / Cali (Pharmaceuticals)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Ventas)

Shift Work  
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a73f4368f6b9381771725", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.  
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =  
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() returns a  
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to  
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {  
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_data_layer.js that a new player is ready so  
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the  
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {  
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {  
console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10085095

Sales Representative Oncology - Bogotá

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10085095

Sales Representative Oncology - Bogotá

[Apply to Job](#)

---

Source URL:  
<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative->

## List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncology---BogotREQ-10085095>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncology---BogotREQ-10085095>