

Représentant(e) principal(e) des ventes - Neurosciences (Sclérose en plaques)

Job ID
REQ-10088440

九月 29, 2026

Canada

Available in: Français | [English](#)

摘要

#LI-Remote

Lieu : Rive-Sud de Montréal

Novartis n'est pas en mesure d'offrir un soutien à la relocalisation pour ce poste. Veuillez postuler uniquement si cette localisation vous convient.

En tant que représentant(e) principal(e) des ventes - Neurosciences, vous jouerez un rôle essentiel dans l'accélération de la croissance des ventes de la marque, l'augmentation de sa part de marché et le renforcement de la fidélité à la marque dans le domaine de la sclérose en plaques sur le territoire de la Rive-Sud de Montréal. Vous collaborerez étroitement avec des neurologues, des cliniciens spécialisés en sclérose en plaques et d'autres professionnels de la santé afin de fournir de l'information scientifique et des connaissances sur les produits, de soutenir l'optimisation des résultats pour les patients et de faire progresser la mission de Novartis de réinventer la médecine. Il

s'agit d'une occasion stimulante pour un(e) professionnel(le) de la vente hautement motivé(e), possédant une solide expérience en ventes pharmaceutiques spécialisées, d'excellentes aptitudes à développer des relations et la capacité de réussir dans un environnement de soins de santé dynamique et concurrentiel. Ce poste relève du directeur associé des ventes et collabore étroitement avec l'équipe multidisciplinaire de Neurosciences.

About the Role

Responsabilités principales

- Élaborer et mettre en œuvre des plans d'affaires territoriaux afin d'atteindre les objectifs de croissance et de performance.
- Développer et maintenir des relations solides avec les neurologues, les cliniques de sclérose en plaques et les autres intervenants clés du système de santé.
- Animer des présentations scientifiques, des programmes éducatifs et des activités d'engagement auprès des clients.
- Atteindre les objectifs de ventes, de productivité et de performance dans le respect des budgets et des échéanciers établis.
- Maintenir une connaissance approfondie de l'aire thérapeutique, de l'environnement de la sclérose en plaques, du marché et des activités concurrentielles.
- Maximiser l'engagement des clients par différents canaux de communication, tant en personne que virtuels.
- Assurer un haut niveau de satisfaction client et offrir un soutien approprié aux professionnels de la santé.
- Collaborer efficacement avec les équipes Médicale, Accès au marché, Soutien aux patients et les autres partenaires interfonctionnels.
- Signaler avec exactitude et dans les délais requis les plaintes techniques, événements indésirables et situations particulières liés aux produits Novartis.

Exigences essentielles

- Minimum de 5 années d'expérience en ventes, idéalement dans l'industrie pharmaceutique, biotechnologique ou des soins de santé.
- Solides compétences en affaires combinées à une bonne compréhension scientifique.
- Capacité démontrée à identifier les opportunités et à mettre en œuvre des solutions centrées sur les clients.
- Excellentes aptitudes en communication, négociation, présentation et gestion des relations.
- Capacité à travailler efficacement dans un environnement matriciel et interfonctionnel.
- Connaissance du système de santé canadien.
- Permis de conduire valide et disponibilité pour les déplacements sur le territoire.
- Bilinguisme (français et anglais).

Qualifications souhaitées

- Expérience dans le domaine de la sclérose en plaques fortement privilégiée.
- Compréhension approfondie des marchés thérapeutiques spécialisés et du parcours patient.

Pourquoi Novartis ?

Notre objectif est de réimaginer la médecine pour améliorer et prolonger la vie des gens, et notre vision est de devenir l'entreprise de médicaments la plus appréciée et digne de confiance au monde. Ce sont nos associés qui nous permettent d'atteindre nos ambitions chaque jour. Rejoignez-nous et contribuez à transformer la vie des patients.

Pour en savoir plus : <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Rejoignez notre réseau de talents

Si ce poste ne correspond pas exactement à vos objectifs de carrière actuels, mais que vous souhaitez rester informé(e) de futures opportunités chez Novartis, rejoignez notre Réseau de talents: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部門
International

Business Unit
Sales

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
CDI (Ventes)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6abe534259bbd812716673", 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 =  
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() 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 kalturadatalayer.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-10088440

Représentant(e) principal(e) des ventes - Neurosciences (Scl é rose en plaques)

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10088440

Représentant(e) principal(e) des ventes - Neurosciences (Sclérose en plaques)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088440-representante-principale-des-ventes-neurosciences-sclerose-en-plaques-fr-ca>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088440-sr-sales-representative-neuroscience>
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/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Sr-Sales-Representative--NeuroscienceREQ-10088440-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Sr-Sales-Representative--NeuroscienceREQ-10088440-1>