

Sr Sales Representative - São Paulo/SP

Job ID

REQ-10078542

May 21, 2026

LOC_BR

About the Role

#LI-Hybrid

Localização: São Paulo/SP

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

Principais responsabilidades da função:

- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento do cliente para HCPs-alvo, refletindo as preferências do cliente, aproveitando o conteúdo disponível e vários canais de engajamento;
- Construir o engajamento trabalhando em parceria com os HCPs para desenvolver uma colaboração sustentada ao longo do tempo para a Novartis - Proporcionar experiências memoráveis e centradas no cliente, além da diferenciação clínica, ouvindo suas necessidades e compreendendo seu ambiente de saúde;
- Aproveitar as fontes de dados disponíveis para criar, priorizar dinamicamente e ajustar o território relevante, a conta e os planos de interação com o cliente - Compartilhar as percepções do cliente com as partes interessadas internas relevantes de forma contínua para apoiar o desenvolvimento de conteúdo, campanhas e planos de interação relacionados ao produto e à indicação;
- Colaborar de forma compatível com equipes multifuncionais para criar e implementar soluções que atendam às necessidades não atendidas de clientes e pacientes;
- Agir com integridade e honestidade, tratando clientes e colegas de maneira transparente e respeitosa, com intenções claras.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Experiência prévia na área da saúde e indústria farmacêutica;
- Experiência como consultor técnico na área de especialidade;
- Conhecer o ecossistema da saúde do Brasil (público e privado);
- Vivência com imunobiológicos no setor sede da posição;
- Base São Paulo/SP.

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>

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.

Role Requirements

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_BR

Site

Santo Amaro

Company / Legal Entity

BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078542

Sr Sales Representative - São Paulo/SP

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10078542-sr-sales-representative-sao-paulosp>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10078542-sr-sales-representative-sao-paulosp>
2. <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sr-Sales-Representative---So-Paulo-SP_REQ-10078542-2
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sr-Sales-Representative---So-Paulo-SP_REQ-10078542-2