

# SALES REPRESENTATIVE

Job ID

REQ-10077261

May 26, 2026

LOC\_ES

## About the Role

Delegado de Ventas Senior Oncología

Zona: Extremadura, Córdoba, Jaén y Ciudad Real

Buscamos un Delegado de Ventas Senior en Oncología para liderar una zona estratégica, impulsar el crecimiento del negocio y desarrollar relaciones de alto valor en el entorno hospitalario.

### Requisitos

- Titulación universitaria en Ciencias de la Salud, Farmacia, Biología, Bioquímica, ADE o afines.
- Experiencia de 5 a 8 años en ventas farmacéuticas.
- Experiencia previa en oncología o especialidades hospitalarias de alta complejidad.
- Conocimiento del entorno hospitalario y gestión de stakeholders clave.
- Experiencia en análisis 360 de cuentas, seguimiento de KPIs, excelencia en la ejecución y trabajo cross-functional.
- Residencia en Extremadura o Córdoba.
- Disponibilidad para viajar por Extremadura, Córdoba, Jaén y Ciudad Real.
- Carnet de conducir.

Buscamos un perfil con

- Alta orientación a resultados.
- Capacidad de negociación e influencia.
- Visión estratégica del territorio.
- Capacidad analítica y enfoque en ejecución.
- Excelente comunicación y credibilidad científica.
- Autonomía, planificación y proactividad.
- Capacidad para trabajar de forma transversal con equipos internos.

### Responsabilidades

- Impulsar el crecimiento del territorio asignado.
- Realizar análisis 360 de cuentas para identificar oportunidades, riesgos y palancas de crecimiento.
- Gestionar cuentas clave y desarrollar relaciones sólidas con especialistas y decisores.
- Definir, ejecutar y hacer seguimiento de planes de acción orientados a resultados.
- Monitorizar KPIs y asegurar una excelente ejecución en el territorio.
- Colaborar estrechamente con equipos cross-functional para maximizar el impacto en las cuentas.
- Analizar mercado, competencia y evolución del negocio.

## 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

Marketing

Location

LOC\_ES

Site

Badajoz

Company / Legal Entity

ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.

Alternative Location 1

LOC\_ES

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10077261

## SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://jobapi.novartis.com/req-10077261-sales-representative-es-es>

### List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10077261-sales-representative-es-es>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10077261-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10077261-2)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10077261-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10077261-2)