

Sales Representative - Oncologia – Câncer de Mama

Job ID
REQ-10075907
abr 27, 2026
Бразилия

Сводка

Estamos em busca de um(a) profissional para atuar na área de oncologia, com foco em câncer de mama metastático, no mercado privado. A posição terá forte atuação em Minas Gerais, com base em Belo Horizonte, e exige alta disponibilidade para viagens.

Buscamos um perfil Pleno ou Sênior, com forte capacidade de aprendizado, orientação a resultados e atuação colaborativa, que queira fazer parte de um ambiente dinâmico e desafiador, contribuindo ativamente para a evolução do cenário atual.

About the Role

#LI-Onsite

Área Terapêutica: Oncologia – Câncer de Mama (Indicação Metastática)

Localização: Minas Gerais – Base em Belo Horizonte (BH)

Modelo: Campo | Viagens frequentes

Principais responsabilidades

- **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;
- Atuar no mercado privado com foco na **indicação metastática de câncer de mama**;
- Desenvolver e executar estratégias para **contas-chave**;
- Construir relacionamento sólido e influência com médicos e stakeholders estratégicos;
- Contribuir para a **mudança de cenário**, demonstrando impacto real por meio de ações estratégicas e resultados concretos;
- Trabalhar de forma integrada e colaborativa com áreas internas, alinhando estratégia, execução e desenvolvimento;
- Gerenciar uma rotina intensa de **viagens**, com organização, disciplina e foco em performance;
- Agir com integridade e honestidade, tratando clientes e colegas de maneira transparente e respeitosa, com intenções claras.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Formação superior completa;
- Experiência prévia na indústria farmacêutica e/ou no setor de saúde;
- Conhecimento do ecossistema de saúde brasileiro, incluindo mercados público e privado;
- Experiência comprovada com produtos imunobiológicos;
- Vivência como Sales Representative em áreas de especialidade e terapias de alto custo;
- Forte experiência em atuação em campo, com disponibilidade e adaptação a viagens frequentes.

Você se destacará se tiver:

- Experiência prévia com terapias oncológicas

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

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Бразилия
Сайт
Santo Amaro
Company / Legal Entity
BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10075907

Sales Representative - Oncologia – Câncer de Mama

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10075907

Sales Representative - Oncologia – Câncer de Mama

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075907-sales-representative-oncologia-cancer-de-mama>

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/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/Sales-Representative---Oncologia---Cncer-de-Mama_REQ-10075907
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Oncologia---Cncer-de-Mama_REQ-10075907