

## Sales Representative - Interior de São Paulo

Job ID  
REQ-10078779  
май 25, 2026  
Бразилия

### Сводка

Como Sales Representative do interior de SP você desempenhará um papel fundamental para alcançarmos nosso propósito de melhorar e prolongar a vida dos pacientes, engajando e agregando valor aos nossos clientes a fim de impulsionar a geração de demanda de maneira ética, assim como co-criando soluções com outras áreas da Novartis Brasil.

### About the Role

#### #LI-Remote

#### Localização: São José do Rio Preto ou Ribeirão Preto

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 José do Rio Preto ou Ribeirão Preto

**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.

**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 BIOCIENTIAS S.A

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Vendas)

Shift Work

No

Job ID  
REQ-10078779

### **Sales Representative - Interior de São Paulo**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10078779

### **Sales Representative - Interior de São Paulo**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078779-sales-representative-interior-de-sao-paulo-pt-br>

#### **List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>
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/pt-BR/Novartis\\_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Interior-de-So-Paulo\\_REQ-10078779-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Interior-de-So-Paulo_REQ-10078779-1)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis\\_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Interior-de-So-Paulo\\_REQ-10078779-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sales-Representative---Interior-de-So-Paulo_REQ-10078779-1)