

# SALES REPRESENTATIVE

Job ID

REQ-10082610

июл 10, 2026

Испания

Available in: English | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#) | [Nederlands](#)

## Сводка

#LI-Onsite

Buscamos un/a Delegado/a de Ventas Senior en Cardiología para liderar una zona estratégica, impulsar el crecimiento del negocio y desarrollar relaciones de alto valor en el entorno hospitalario. La persona seleccionada interactuará con profesionales sanitarios clave, identificará oportunidades mediante el análisis de datos y ofrecerá experiencias personalizadas que contribuyan a mejorar los resultados para los pacientes.

Esta posición está basada en Badajoz, Mérida o Zafra, España. Novartis no puede ofrecer soporte de reubicación para esta posición; por favor, aplica únicamente si esta ubicación es accesible para ti.

## About the Role

### Responsabilidades claves:

- Identificar y priorizar profesionales sanitarios y stakeholders de alto potencial mediante el análisis de datos, insights del mercado y oportunidades del territorio.
- Gestionar visitas médicas e interacciones de valor en especialidades clave como cardiología, endocrinología, medicina interna y neurología.
- Diseñar y ejecutar interacciones personalizadas con clientes a través de canales presenciales y virtuales para maximizar el impacto y el compromiso.
- Desarrollar y mantener relaciones sólidas y de confianza con profesionales sanitarios y líderes de opinión relevantes.
- Crear experiencias de cliente personalizadas mediante estrategias multicanal y contenidos adaptados a las necesidades de cada interlocutor.
- Recoger, analizar e interpretar insights de clientes para transformarlos en planes de acción con impacto en el negocio.
- Colaborar con equipos multifuncionales para ofrecer soluciones centradas en el paciente, asegurando el cumplimiento de los estándares éticos y regulatorios.
- Gestionar de forma proactiva el territorio asignado, identificando oportunidades de crecimiento y contribuyendo al logro de los objetivos comerciales.

### Requisitos esenciales:

- Titulación universitaria en Ciencias de la Salud, Farmacia, Biología, Bioquímica, ADE o disciplinas afines; experiencia previa de 5 a 8 años en ventas farmacéuticas.
- Capacidad demostrada para construir y mantener relaciones sólidas con profesionales sanitarios y stakeholders clave.
- Experiencia en entornos hospitalarios y en la gestión de clientes dentro de áreas terapéuticas complejas.
- Alta resiliencia y capacidad de adaptación en entornos dinámicos y en constante evolución.
- Fuerte orientación al aprendizaje continuo, la mejora constante y el desarrollo profesional.
- Capacidad analítica para interpretar datos, identificar oportunidades y definir planes de acción efectivos.
- Excelentes habilidades de comunicación, influencia y escucha activa, con capacidad para personalizar las interacciones según las necesidades del cliente.
- Alto nivel de integridad, ética profesional y compromiso con el cumplimiento normativo; residencia en Badajoz, Mérida o Zafra.\

## Benefits & Rewards

En Novartis, estamos comprometidos con reimaginar la medicina juntos y con reconocer y recompensar a las personas que lo hacen posible.

**Rango salarial anual base esperado para la posición: €48,300.00 - 89,700.00**

El salario base ofrecido se determinará de acuerdo con criterios objetivos y neutrales, como las habilidades, competencias y experiencia relevantes, en línea con la política salarial de Novartis. Además, será revisado periódicamente una vez incorporado/a a la compañía.

Además del salario base, podrás ser elegible para recibir un bono vinculado al desempeño, sujeto al cumplimiento de determinados objetivos y parámetros de rendimiento.

La propuesta de valor de Novartis va mucho más allá de la compensación económica. Ponemos a tu disposición una amplia gama de beneficios para apoyar tu bienestar personal y profesional, incluyendo planes de seguro, programas de jubilación, recursos de bienestar y programas globales de reconocimiento. Asimismo, ofreceremos opciones de trabajo flexible e híbrido cuando la posición lo permite, así como un mínimo de 14 semanas de permiso parental remunerado. Dependiendo de la posición y de las políticas locales aplicables, también podrás optar a vehículo de empresa o asignación económica para vehículo.

La equidad salarial es un principio fundamental de nuestra política de empleo y refleja nuestro compromiso con la creación de un entorno diverso, inclusivo y equitativo, donde todas las personas sean tratadas con dignidad y respeto, tal y como se recoge en nuestro Código Ético.

Consulta nuestro folleto para conocer más sobre nuestra propuesta global de recompensas totales: [Novartis Life Handbook](#)

**Nota:** Los beneficios y la compensación pueden variar según el país y están sujetos a los requisitos legales locales, incluyendo las disposiciones de convenios colectivos cuando corresponda. Durante el proceso de selección se compartirá información detallada sobre el paquete de compensación aplicable a la posición y ubicación correspondiente.

**Compromiso con la Diversidad e Inclusión:** Novartis está comprometida con la construcción de un entorno de trabajo inclusivo y diverso, formado por equipos que reflejen a los pacientes y comunidades a las que servimos.

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Primary location salary range  
€48,300.00 - €89,700.00  
Дивизион  
International  
Business Unit  
Sales  
Место  
Испания  
Сайт  
Badajoz  
Company / Legal Entity  
ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10082610

**SALES REPRESENTATIVE**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10082610

**SALES REPRESENTATIVE**

[Apply to Job](#)

**Source URL:** <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative>

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-es-es>
3. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-fr-fr>
4. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-it-it>

5. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ja-jp>
6. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ru-ru>
7. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-sl-si>
8. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-tr-tr>
9. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-zh-cn>
10. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-nl-nl>
11. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
12. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
13. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10082610](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10082610)
15. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10082610](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10082610)