

Sr Sales Representative

Job ID
REQ-10075641
апр 14, 2026
Бразилия

Сводка

Na Novartis, nossa missão é reimaginar a medicina para melhorar e prolongar a vida das pessoas. Estamos em busca de talentos interessados em atuar como Sales Representative em Imunologia, com foco em Reumatologia, liderando um território estratégico e desafiador.

Nesta função, você será responsável pela gestão do território, engajamento qualificado com profissionais de saúde, geração ética de demanda e colaboração ativa com equipes multifuncionais, sempre em conformidade com os Valores, Comportamentos e o Código de Ética da Novartis.

About the Role

#LI-Onsite

Localização: Belém (PA)

Abrangência: Pará, Amazonas, Amapá e Maranhão

Principais responsabilidades

- Liderar o território com foco em performance, engajamento médico e impacto ao paciente.
- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento com HCPs, utilizando abordagem omnicanal e conteúdos aprovados.
- Construir parcerias sustentáveis e de longo prazo com profissionais de saúde.
- Analisar dados e insights para planejar, priorizar e ajustar estratégias de contas e território.
- Compartilhar insights de clientes com times internos (Medical, Marketing, Acesso), apoiando decisões estratégicas.
- Colaborar de forma ética e compliant na criação de soluções que atendam necessidades não atendidas de clientes e pacientes.
- Garantir o reporte adequado de eventos adversos e queixas técnicas dentro do prazo regulamentar.

Requisitos

- Experiência prévia na **indústria farmacêutica e área da saúde**.
- Vivência como Sales Representative em healthcare.
- Conhecimento do sistema de saúde brasileiro (público e privado).
- Disponibilidade para **viagens frequentes** pela Região Norte.
- Base obrigatória em **Belém (PA)**.

Você se destacará se tiver:

- Vivência como Sales Representative em **especialidades e terapias de alto custo**.
- Experiência em Imunologia/Reumatologia.

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 de carreiras <https://www.novartis.com/careers> e nossas redes sociais.

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

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

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID
REQ-10075641

Sr Sales Representative

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10075641

Sr Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075641-sr-sales-representative>

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/careers>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sr-Sales-Representative_REQ-10075641
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/Sr-Sales-Representative_REQ-10075641