

# SALES REP SR - Oncologia (Rio de Janeiro)

Job ID

REQ-10073601

Mar 27, 2026

LOC\_BR

## About the Role

### Key Responsibilities

- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento omnicanal para profissionais de saúde prioritários, com base em preferências e insights.
- Construir parcerias de longo prazo, baseadas em confiança, com profissionais de saúde por meio de colaboração estratégica e geração contínua de valor.
- Proporcionar experiências memoráveis e centradas no cliente, por meio de escuta ativa e compreensão profunda do ambiente local de saúde.
- Utilizar dados disponíveis para planejar, priorizar e otimizar dinamicamente território, contas e planos de interação com clientes.
- Compartilhar insights acionáveis dos clientes com stakeholders internos para apoiar o desenvolvimento de conteúdos, campanhas e estratégias de engajamento.
- Colaborar de forma ética com equipes multifuncionais para cocriar soluções que atendam às necessidades não atendidas de clientes e pacientes.
- Atuar com integridade e transparência, promovendo relações respeitosas e alinhadas aos valores e padrões de compliance da Novartis.

### Essential Requirements

- Experiência comprovada em Acesso ao Mercado, com atuação consistente nos segmentos público e privado de saúde.
- Vivência prática com terapias de especialidades, preferencialmente tratamentos biológicos e relacionados à Oncologia.
- Histórico comprovado de atuação em mercados de medicamentos de alto custo e ambientes complexos de reembolso.
- Forte capacidade de gestão de contas e território, utilizando uma abordagem estruturada e orientada por dados.
- Elevado padrão ético, com aderência consistente às normas de compliance, governança e regulamentações do setor.
- Residência na região de Rio de Janeiro, garantindo plena acessibilidade ao território de atuação da posição.

### Desirable Requirements

- Experiência na especialidade de Oncologia, com sólido entendimento de jornadas terapêuticas complexas.
- Atuação prévia no mercado de Câncer de Próstata, considerada um diferencial relevante para a posição.

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

DIV\_IM  
Business Unit  
General Management  
Location  
LOC\_BR  
Site  
Santo Amaro  
Company / Legal Entity  
BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENCIAS S.A  
Functional Area  
FCT\_SA  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10073601

## **SALES REP SR - Oncologia (Rio de Janeiro)**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10073601-sales-rep-sr-oncologia-rio-de-janeiro-pt-br>

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

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10073601-sales-rep-sr-oncologia-rio-de-janeiro-pt-br>
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-REP-SR---Oncologia--Rio-de-Janeiro-\\_REQ-10073601](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/SALES-REP-SR---Oncologia--Rio-de-Janeiro-_REQ-10073601)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis\\_Careers/job/Santo-Amaro/SALES-REP-SR---Oncologia--Rio-de-Janeiro-\\_REQ-10073601](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/Novartis_Careers/job/Santo-Amaro/SALES-REP-SR---Oncologia--Rio-de-Janeiro-_REQ-10073601)