

# SALES REPRESENTATIVE

Job ID

REQ-10078687

Jun 11, 2026

LOC\_ES

## About the Role

Responsabilidades:

- Identificar y priorizar profesionales sanitarios y stakeholders de alto potencial mediante análisis de datos
- Gestionar visitas médicas en especialidades como cardiología, endocrinología, medicina interna y neurología
- Desarrollar interacciones personalizadas de valor tanto presenciales como virtuales
- Construir y mantener relaciones sólidas con profesionales sanitarios y líderes de opinión
- Diseñar experiencias de cliente personalizadas mediante estrategias multicanal y contenidos relevantes
- Recoger insights del cliente y transformarlos en planes accionables de alto impacto
- Colaborar con equipos multifuncionales para ofrecer soluciones centradas en el paciente y en cumplimiento

Requisitos esenciales:

- Titulación universitaria en Ciencias de la Salud, Farmacia, Biología, Bioquímica, ADE o afines.
- Experiencia de 5 a 8 años en ventas farmacéuticas.
- Capacidad demostrada para construir y mantener relaciones con profesionales de la salud
- Alta resiliencia y capacidad de adaptación en entornos dinámicos
- Fuerte capacidad de aprendizaje continuo y orientación al desarrollo
- Capacidad analítica para interpretar datos y definir planes de acción
- Excelentes habilidades de comunicación y escucha activa
- Alto nivel de integridad y compromiso con estándares éticos y de cumplimiento
- Residencia: Vizcaya o Guipúzcoa

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

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_ES

Site

Vizcaya

Company / Legal Entity

ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.

Alternative Location 1

LOC\_ES

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078687

## **SALES REPRESENTATIVE**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10078687-sales-representative>

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

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10078687-sales-representative>
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/en-US/Novartis\\_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10078687](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10078687)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10078687](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10078687)