

Sales Representative Oncology - Bogotá

Job ID

REQ-10085095

Aug 04, 2026

LOC_CO

About the Role

Responsabilidades:

- Desarrollar y ejecutar estrategias comerciales para impulsar el crecimiento de ventas en el territorio asignado.
- Identificar, priorizar y gestionar profesionales de la salud, líderes de opinión y otros actores clave que influyen en las decisiones terapéuticas.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con clientes mediante interacciones presenciales y virtuales centradas en la generación de valor.
- Analizar información del mercado, necesidades de los clientes e insights competitivos para definir planes de acción efectivos.
- Diseñar y ejecutar planes de engagement personalizados utilizando canales y contenidos relevantes para cada cliente.
- Colaborar con equipos multifuncionales para desarrollar soluciones que mejoren la experiencia del cliente y contribuyan a mejores resultados para los pacientes.
- Garantizar el cumplimiento de los estándares éticos, regulatorios y de farmacovigilancia, incluyendo el reporte oportuno de eventos adversos y quejas técnicas.

Perfil ideal:

- Título universitario en Ciencias de la Salud, Administración, Marketing, Negocios o áreas afines.
- Experiencia previa en ventas dentro de la industria farmacéutica, dispositivos médicos o sector salud.
- Conocimiento del sistema de salud y del entorno de atención médica en el mercado local.
- Experiencia en gestión de territorios, desarrollo de cuentas y relacionamiento con profesionales de la salud.
- Capacidad para interpretar datos comerciales y transformarlos en acciones orientadas a resultados.
- Manejo de herramientas digitales y plataformas de gestión de clientes (CRM).
- Disponibilidad para desplazarse dentro del territorio asignado.

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

Marketing

Location

LOC_CO

Site

Bogota (Oncology) / Cali (Pharmaceuticals)

Company / Legal Entity
CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10085095

Sales Representative Oncology - Bogotá

Apply to Job

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10085095-sales-representative-oncology-bogota>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncology---Bogot_REQ-10085095
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncology---Bogot_REQ-10085095