

# CONSULTOR TÉCNICO ESPECIALIDADES SR.

Job ID  
REQ-10036084

1月 20, 2025

Brazil

## 摘要

O Consultor Técnico Especialidades Sr. (produto - Xolair) é um dos principais impulsionadores de nossas interações com os clientes e do desempenho de vendas. Profissional é o rosto da nossa abordagem de experiência do cliente e constrói relacionamentos profundos que agregam valor aos clientes e pacientes, a fim de impulsionar o crescimento das vendas de forma ética.

## About the Role

Modelo de Trabalho: Presencial

Localidade: Porto Alegre - RS

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

Esta função é trabalhar diretamente com a equipe de BUSINESS EXCELLENCE & EXECUTION

## Responsabilidades principais

- Impulsionar o crescimento competitivo das vendas;
- Personalizar e orquestrar jornadas de engajamento do cliente para HCPs-alvo, refletindo as preferências do cliente, aproveitando o conteúdo disponível e vários canais de engajamento;
- Construir o engajamento trabalhando em parceria com os HCPs para desenvolver uma colaboração sustentada ao longo do tempo para a Novartis - Proporcionar experiências memoráveis e centradas no cliente, além da diferenciação clínica, ouvindo suas necessidades e compreendendo seu ambiente de saúde;
- Aproveitar as fontes de dados disponíveis para criar, priorizar dinamicamente e ajustar o território relevante, a conta e os planos de interação com o cliente - Compartilhar as percepções do cliente com as partes interessadas internas relevantes de forma contínua para apoiar o desenvolvimento de conteúdo, campanhas e planos de interação relacionados ao produto e à indicação;
- Colaborar de forma compatível com equipes multifuncionais para projetar e implementar soluções que atendam às necessidades não atendidas de clientes e pacientes;
- Agir com integridade e honestidade, tratando clientes e colegas de maneira transparente e respeitosa, com intenções claras.

## Pré requisitos essenciais para a vaga

- Ensino Superior Completo;
- Experiência na área de Acesso Mercado Privado e Público;
- Imprescindível residir na região sede da posição;
- Vivência na linha respiratória com biológicos, será considerado um diferencial.

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 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.br/carreiras/buscar-vagas> e nossas redes sociais.

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Brazil

站点

Santo Amaro

Company / Legal Entity

BR03 (FCRS = BR003) NOVARTIS BIOCIENTIAS S.A

Functional Area

Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Vendas)

Shift Work  
No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10036084

## CONSULTOR TÉCNICO ESPECIALIDADES SR.

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10036084-consultor-tecnico-especialidades-sr-pt-br>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/CONSULTOR-TCNICO-ESPECIALIDADES-SRREQ-10036084>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/CONSULTOR-TCNICO-ESPECIALIDADES-SRREQ-10036084>