

Field Solution Manager - Gene Therapy

Job ID
REQ-10043648

3月 11, 2025

Brazil

摘要

O Field Solution Manager - Salvador (BA) será responsável pelo gerenciamento de contas-chave em nível local, contas/relacionamentos específicos e a relação aos pacientes para identificar as melhores soluções para o negócio.

About the Role

Modelo de Trabalho: Presencial

Localidade: Salvador (BA)

A Novartis não pode oferecer suporte de realocação para esta função: inscreva-se

apenas se a localidade desta vaga estiver acessível para você.

Principais responsabilidades:

- Responsável por impulsionar as vendas, a promoção e o desenvolvimento nas contas designadas para atingir as metas comerciais, promover a estratégia de desenvolvimento do cliente, planos de ação dos KAMs dedicados para as contas designadas, alinhar-se aos objetivos da conta e executá-los;
- Liderar a preparação de estratégias e planos táticos individuais e fornecer informações estratégicas em termos de análise, potencial futuro e principais programas necessários para as contas, além de analisar a situação do mercado, incluindo atividades de inteligência competitiva sobre as principais contas e os principais concorrentes;
- Responsável por conduzir o plano de operações de vendas e por atingir as metas de desempenho mais amplas e de vendas acordadas para sua própria parte da organização;
- Trabalhar em parceria com o time/equipe de vendas de forma eficaz, por meio de treinamento e orientação ou gerenciamento de programas comerciais importantes.

Pré-requisitos essenciais para a vaga:

- Experiência com liderança de métricas e resolução de problemas;
- Viés na área de Acesso Mercado Privado e Público;
- Experiência na área de vendas em Indústria Farmacêutica;
- Vivência com gestão de clientes;
- Conhecimento avançado em pesquisa experimental e avaliação de evidências;
- Imprescindível residir na região sede da posição (Salvador - BA).

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.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 BIOCIENCIAS S.A

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Gerente de Vendas)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10043648

Field Solution Manager - Gene Therapy

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10043648-field-solution-manager-gene-therapy-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/Field-Solution-Manager---Gene-TherapyREQ-10043648>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Field-Solution-Manager---Gene-TherapyREQ-10043648>