

## Gerente de Novos Modelos de Negócios (KAM)

Job ID  
REQ-10048237

4月 16, 2025

Brazil

### 摘要

18,4 milhões! Esse é o número de brasileiros que sofrem com nível de colesterol não controlado segundo a Sociedade Brasileira de Cardiologia. Como Gerente de Novos Modelos de Negócio baseado na região Sul do país, você terá um papel importante em identificar, desenvolver e implementar novos modelos de negócio para o Sybrava. Você será responsável por identificar e implementar os melhores modelos para a jornada do paciente, navegar os HCPs dentro dos modelos de negócio desenvolvidos para a marca, assim como analisar tendências de mercado e propor novos modelos que agreguem valor para as necessidades dos clientes. Como parte do time de CRM (Cardiovascular, Renal & Metabolismo) da Novartis, esse cargo é crítico para o sucesso desse projeto.

### About the Role

Principais responsabilidades da função:

- Desenvolver novos modelos de negócio a partir da identificação de gaps na jornada dos pacientes, médicos e/ou mercado de saúde.
- Liderar e/ou suportar a implementação dos modelos de negócio aprovados para Sybrava, garantindo uma execução de excelência e uma ótima experiência para nossos clientes.
- Ser o ponto focal de contato para os médicos para esclarecer os modelos de negócio de Sybrava e navegar o médico dentro desse contexto.
- Compreender claramente as políticas comerciais da Novartis para Sybrava e seus parceiros comerciais, a fim de esclarecer quaisquer dúvidas para os médicos interessados.
- Trabalhar em estreita colaboração com o time cross-funcional para refinar e executar os novos modelos de negócio.
- Acompanhar e analisar tendências de mercado, comportamento dos clientes, e identificar novas oportunidades de negócio.

Requisitos essenciais para essa vaga:

- Experiência mínima de 5 anos no mercado de saúde.
- Experiência em área comercial / força de vendas.
- Excelente comunicação e habilidades de negócio.
- Pensamento estratégico e mindset criativo.
- Conhecimento do ecossistema de saúde brasileiro com foco no mercado privado.
- Base Sul do País e disponibilidade para viagens.

Você se destacará se tiver:

- Experiência com imunobiológicos e na cardiologia.

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/careers> e nossas redes sociais.

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

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 (Vendas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10048237

Gerente de Novos Modelos de Negócios (KAM)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10048237-gerente-de-novos-modelos-de-negocios-kam-pt-br>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/br-pt/talentos/nossa-cultura-valores>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://www.novartis.com/careers>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Gerente-de-Novos-Modelos-de-Negcios--KAM-REQ-10048237>
8. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/pt-BR/NovartisCareers/job/Santo-Amaro/Gerente-de-Novos-Modelos-de-Negcios--KAM-REQ-10048237>