

# Representante de Ventas Neurociencias

Job ID

REQ-10022374

Sep 18, 2024

République du Pérou

## Résumé

El representante de ventas es un impulsor líder de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

## About the Role

### Principales responsabilidades:

- Ser reconocido como experto en el consumidor por el conocimiento y enfoque científico, demostrando entendimiento profundo en el mercado y anticipando tendencias futuras.
- Configurar el entorno del mercado, identificando oportunidades tempranas y construyendo una red sólida en el área de patología para determinar los factores críticos de éxito para el lanzamiento.
- Monitorear de cerca las actividades de la competencia y las tendencias terapéuticas para identificar oportunidades en el mercado, teniendo un alto nivel de conocimiento de la compañía y los productos de la competencia.
- Recolectar información estratégica en el campo, y compartirla con los equipos multifuncionales relevantes, identificando necesidades, intereses, puntos de dolor, entre otros.
- Contribuir a propuestas de valor innovadoras y asegurar una comunicación adecuada interna y externamente.
- Apoyar la co-creación y garantizar la ejecución de planes estratégicos y tácticos para consumidores y territorios, para productos asignados en línea con los estándares de Novartis.
- Preparar el mercado para futuros lanzamientos y buscar oportunidades innovadoras dentro del área de patología, creando embajadores para nuestros productos.
- Desarrollar y mantener en el largo plazo, una fuerte relación y comunicación con stakeholders de las principales cuentas influyentes en el sector médico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)

### Requerimientos:

- Título universitario
- Experiencia en roles de ventas dentro de la industria farmacéutica manejando productos de alto costo de Neurociencias
- Entendimiento de la normativa pública y temas de acceso
- Conocimiento sobre mercado privado y de gobierno
- Inglés intermedio

- Disponibilidad de viajes a la zona Norte
- Capacidad para comprender y comunicar con claridad temas científicos.
- Excelentes habilidades para influir, persuadir y negociar con diferentes equipos y socios
- Altos estándares de Ética e Integridad

## Beneficios y recompensas

Lea nuestro manual para conocer todas las formas en que lo ayudaremos a prosperar personal y profesionalmente: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

## Compromiso a la diversidad e inclusión:

Novartis está comprometido con construir un ambiente de trabajo excepcional, inclusivo y con equipos diversos que sean representativos de los pacientes y las comunidades a quienes servimos.

**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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Emplacement

République du Pérou

Site

Lima (Pharmaceuticals / GDD / CTS)

Company / Legal Entity

PE01 (FCRS = PE001) Novartis Biosciences Peru

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID  
REQ-10022374

## Representante de Ventas Neurociencias

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10022374-representante-de-ventas-neurociencias-es-es>

### List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Representante-de-Ventas-Neurociencias\\_REQ-10022374-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Representante-de-Ventas-Neurociencias_REQ-10022374-1)
6. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Representante-de-Ventas-Neurociencias\\_REQ-10022374-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Representante-de-Ventas-Neurociencias_REQ-10022374-1)