

Sales Representative Immunology - Medellín

Job ID
REQ-10084661

7月 27, 2026

Colombia

Available in: English | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türkçe](#) | [中文](#)

摘要

Desarrollar e implementar estrategias comerciales para impulsar el crecimiento sostenible de las ventas y maximizar la participación de mercado en el territorio asignado.

About the Role

Principales responsabilidades

- Identificar, segmentar y priorizar profesionales de la salud, cuentas clave y stakeholders de alto potencial mediante análisis de datos y conocimiento del mercado.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con médicos, líderes de opinión (KOLs) y actores relevantes del ecosistema de salud, posicionándose como un socio estratégico de

confianza.

- Mantener conversaciones consultivas basadas en valor para comprender las necesidades de los clientes, los desafíos clínicos y las oportunidades que contribuyan a mejorar la atención de los pacientes.
- Diseñar y ejecutar planes de engagement personalizados utilizando múltiples canales de interacción, alineados con las preferencias y necesidades de cada cliente.
- Generar y compartir insights de mercado y de clientes con equipos multifuncionales para contribuir al diseño de campañas, contenidos y estrategias orientadas al negocio.
- Colaborar de manera transversal con equipos médicos, acceso, marketing y otras áreas para implementar soluciones innovadoras que generen valor para los clientes y los pacientes, actuando siempre bajo los más altos estándares éticos y de cumplimiento.

Perfil ideal

- Profesional en Ciencias de la Salud, Administración, Mercadeo o carreras afines.
- Deseable formación complementaria en áreas comerciales o de gestión de negocios.

Experiencia

- Experiencia comprobada en visita médica, ventas especializadas o gestión comercial dentro de la industria farmacéutica.
- Deseable experiencia en Immunología, Biológicos, Especialidades o Líneas de alta complejidad.
- Historial de logro de objetivos comerciales y manejo exitoso de cuentas clave.
- Experiencia interactuando con especialistas, líderes de opinión y actores relevantes del sistema de salud.

Competencias clave

- Excelentes habilidades de venta consultiva e influencia.
- Capacidad para construir relaciones de confianza y generar engagement con clientes estratégicos.
- Fuerte orientación a resultados y enfoque en el cliente.
- Capacidad analítica para interpretar datos, identificar oportunidades y traducir insights en acciones comerciales.
- Habilidades de negociación, manejo de objeciones y resolución de conflictos.
- Trabajo colaborativo y capacidad para actuar efectivamente en equipos multifuncionales.
- Alta adaptabilidad al cambio y mentalidad digital para aprovechar diferentes canales de interacción.

Conocimientos

- Conocimiento del sistema de salud y del mercado farmacéutico.
- Gestión de territorio y cuentas.
- Excelencia comercial y planificación estratégica.
- Uso de herramientas digitales, CRM y análisis de datos.

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Sales

地点

Colombia

站点

Medellin (Pharmaceuticals) / Barranquilla (Oncology)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a749aabf13d4824586570", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

```

```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }

```

Job ID
REQ-10084661

Sales Representative Immunology - Medellín

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084661

Sales Representative Immunology - Medellín

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative->

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-es-es>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-fr-fr>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-it-it>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-ja-jp>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-nl-nl>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-ru-ru>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084661-sales-representative-immunology-medellin-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Medellin-Pharmaceuticals--Barranquilla-Oncology/Customer-Engagement-ConsultantREQ-10084661>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Medellin-Pharmaceuticals--Barranquilla-Oncology/Customer-Engagement-ConsultantREQ-10084661>