NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328

十一月 04, 2026

Ireland

Disponible en: Espa ñ ol | Deutsch | English | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

-Responsable de la conformaci ó n e implementaci ó n de una estrategia de marca coherente y multifuncional, para todos los activos que se han trasladado de la asistencia t é cnica global a la internacional hasta la entrega a IBBI. Evolucionar á las primeras estrategias de marca creadas a nivel mundial, como las Estrategias Integradas de Producto (IPS), en un plan de lanzamiento competitivo y verdaderamente multifuncional que se adapte a los principales mercados de IMI y establezca una base de é xito de lanzamiento para los pr ó ximos é xitos de taquilla de Novartis. (Internacional)
-Contribuye a las decisiones estrat é gicas y multifuncionales para iniciativas estrat é gicas internacionales y por encima de la marca, incluidas las asociaciones, la formulaci ó n de pol í ticas y para los activos lanzados, supervisar á y responder á a los principales eventos y desarrollos del panorama competitivo. (Internacional)
-Estrecha interacci ó n con los principales mercados de IMI, colaboraci ó n con los equipos de MAP y CE&E para dar forma a los entregables de lanzamiento y a las experiencias/viajes y campa ñ as/contenidos de los clientes relevantes para los principales mercados de IMI, y con la contraparte de IMUS para garantizar un posicionamiento de marca consistente en todo el mundo.

(Internacional)
-Lidera, gestiona y desarrolla el rendimiento general de la cartera de productos actual y futura de las AT y genera ventas y ganancias dentro de los presupuestos acordados. (Regi ó n/cl ú ster/pa í s)
-Lidera y desarrolla un equipo de ventas y marketing de alto rendimiento y construye relaciones comerciales efectivas y duraderas con clientes / partes interesadas clave. (Regi ó n/cl ú ster/pa í s)
-Por lo general, lidera una peque ñ a organizaci ó n de pa í s de ingresos, que cubre tanto las actividades de ventas como las de marketing, con la responsabilidad de impulsar el rendimiento y desarrollar la estrategia operativa de una o m á s carteras de productos. (Regi ó n/cl ú ster/pa í s)

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de entregar las ventas de TA, la participaci ó n de mercado y la rentabilidad para cumplir o superar los objetivos presupuestarios. (Regi ó n/cluster/pa í s)
-Define, desarrolla y supervisa planes estrat é gicos de marketing (y ventas) a corto y largo plazo en l í nea con la estrategia de marketing regional y global.
-Monitorea las tendencias del mercado, las ventas y el rendimiento del producto, realiza revisiones peri ó dicas contra los planes y toma medidas correctivas seg ú n sea necesario.
-Impulsa el crecimiento de la AT mediante el establecimiento de planes de crecimiento para los productos existentes, gestiona eficazmente su ciclo de vida, lanza con é xito extensiones de l í nea y nuevos productos; Establece y gestiona alianzas estrat é gicas efectivas.
-Define, impulsa y supervisa la planificaci ó n de lanzamientos y la ejecuci ó n de los pr ó ximos lanzamientos clave al garantizar una colaboraci ó n interfuncional y (seg ú n corresponda) interdivisional sin fisuras.
-Apoya las actividades de desarrollo de cartera estrat é gica para el negocio. Trabaja con los equipos globales, regionales y nacionales para respaldar las evaluaciones comerciales, el desarrollo de nuevos productos, la previsi ó n, la concesi ó n de licencias de productos y la gesti ó n del ciclo de vida.
-Desarrolla y fortalece las relaciones estrat é gicas con los clientes (por ejemplo, m é dicos, cuentas clave, farmacias especializadas, KOL y pagadores) para respaldar las actividades m é dicas y comerciales en consonancia con las directrices de cumplimiento.
-Optimiza el rendimiento de la fuerza de ventas y el retorno de la inversi ó n. Mejora las capacidades de la fuerza de ventas y contin ú a desarrollando estrategias comerciales innovadoras para garantizar el é xito en un entorno de atenci ó n m é dica en evoluci ó n. (Regi ó n/cl ú ster/pa í s)
-Se asocia con otros TA y apoya en el desarrollo de una estrategia de soluciones digitales y de cliente á gil y dirigida al cliente que satisfaga las necesidades cambiantes del negocio, nuestros clientes y pacientes.
-Impulsa un soporte de mercado eficaz y escalonado para interpretar, localizar y poner en pr á ctica las estrategias de lanzamiento y los resultados, actuando como interfaz principal y punto de escalamiento para los principales mercados de IMI.
-Responsable del presupuesto y rendimiento financiero de la unidad. (Regi ó n/cluster/pa í s)
-Asegura la alineaci ó n con todas las pol í ticas de é tica, riesgo y cumplimiento y gestiona los procesos clave.
-Liderar con é xito el equipo de AT, gestionando todos los procesos relacionados con la gesti ó n de personas (reclutamiento, gesti ó n del desempe ñ o, coaching). Identifica y construye capacidades clave, cartera de talentos y garantiza el desarrollo adecuado de las personas asignadas.
-Notificaci ó n de reclamaciones t é cnicas/eventos adversos/escenarios de casos especiales

relacionados con los productos Novartis en un plazo de 24 horas a partir de su recepci ó n
~Distribuci ó n de muestras de comercializaci ó n (cuando corresponda)

Key Performance Indicators

~Responsable de una configuraci ó n e implementaci ó n de una estrategia de marca consistente y multifuncional, para todos los activos que se han movido de Global a International TA hasta la entrega a IBBI. Evolucionar á las primeras estrategias de marca creadas a nivel mundial, como las Estrategias Integradas de Producto (IPS) en un plan de lanzamiento competitivo y verdaderamente multifuncional que sea adecuado para los mercados centrales de IMI y establezca una base para el é xito del lanzamiento para los pr ó ximos é xitos de taquilla de Novartis. (Internacional)
~Contribuye a las decisiones estrat é gicas y multifuncionales para iniciativas estrat é gicas internacionales y por encima de la marca, incluidas las asociaciones, la formulaci ó n de pol í ticas y para los activos lanzados, monitorear á y responder á a los principales eventos y desarrollos del panorama competitivo. (Internacional)
~Estrecha interacci ó n con los principales mercados de IMI, colaboraci ó n con los equipos de MAP y CE&E para dar forma a los entregables de lanzamiento y experiencias de clientes / viajes y campa ñ as / contenido relevantes para TA para los principales mercados de IMI, y con la contraparte de IMUS para garantizar un posicionamiento de marca consistente en todo el mundo. (Internacional)
~Lidera, gestiona y desarrolla el rendimiento general de la cartera de productos actuales y futuros de los TA y entrega ventas y ganancias dentro de los presupuestos acordados. (Regi ó n/cluster/pa í s)
~Lidera y desarrolla un equipo de ventas y marketing de alto rendimiento y construye relaciones comerciales efectivas y duraderas con clientes / partes interesadas clave. (Regi ó n/cluster/pa í s)
~Por lo general, lidera una organizaci ó n de peque ñ o pa í s de ingresos, que cubre tanto las actividades de ventas como de marketing, con la responsabilidad de impulsar el rendimiento y desarrollar la estrategia operativa de una o m á s carteras de productos. (Regi ó n/cluster/pa í s)

Work Experience

Responsabilidad de ganancias y p é rdidas (P&L) o de la unidad
Liderazgo de personas

Skills

Desarrollo de Negocios
Estrategia de comercializaci ó n
Gesti ó n de Cuentas Clave
Tendencia del mercado
Gesti ó n del ciclo de vida del producto (Plm)
P é rdidas y ganancias (P&L)
Estrategia de Negocio
Orientaci ó n al cliente
Lanzamientos
Gesti ó n de Activos
Estrategia de marketing
Excelencia Comercial
Experiencia en Á reas de Enfermedades Prioritarias
Comprensi ó n del sector sanitario
Acceso al mercado
Ventas

Habilidades de venta
Alianzas estrat é gicas
Habilidades de influencia
Habilidades de negociaci ó n
Gesti ó n de Grupos de Inter é s
Participaci ó n de las partes interesadas
Liderazgo inspirador
Gesti ó n de Personas
Agilidad
Colaboraci ó n multifuncional
Propuestas de valor
Cuota de mercado
Digital Marketing
Alianzas estrat é gicas

Language

Ingl é s

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)

Primary location salary range
€ 103,600.00 - € 192,400.00

部门
International

Business Unit
General Management

地点
Ireland

站点
Dublin (Country President Office (CPO))

Company / Legal Entity
IE02 (FCRS = IE002) Novartis Ireland Ltd

Functional Area
Commercial & General Management

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6aeb1d404ba02467417993", 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 kaltura-datalayer.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-10077328

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Apply to Job



Job ID
REQ-10077328

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-fr-fr
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-it-it
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-ja-jp
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-nl-nl
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-ru-ru
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1