NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328

十一月 04, 2026

Ireland

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

摘要

-Responsable de l ' é laboration et de la mise en œuvre d ' une strat é gie de marque coh é rente et interfonctionnelle, pour tous les actifs pass é s de Global à International TA jusqu ' au transfert à IBBI. É voluera vers des strat é gies de marque pr é coces cr é é es à l ' é chelle mondiale, telles que les strat é gies de produits int é gr é es (IPS), en un plan de lancement comp é titif et v é ritablement interfonctionnel, adapt é aux principaux march é s IMI et jetant les bases du succ è s du lancement des prochains blockbusters de Novartis. (International)
-Contribuer aux d é cisions strat é giques et interfonctionnelles pour les initiatives strat é giques internationales et au-dessus de la marque, y compris les partenariats, l ' é laboration des politiques et pour les actifs lanc é s, surveillera et r é pondra aux é v é nements majeurs et aux d é veloppements du paysage concurrentiel. (International)
-Interaction é troite avec les principaux march é s IMI, collaboration avec les é quipes MAP et CE & E pour fa ç onner les livrables de lancement et les exp é riences client / parcours et campagnes / contenus pertinents pour TA pour les principaux march é s IMI, et avec l ' homologue IMUS pour assurer un positionnement de marque coh é rent dans le monde entier. (International)

-Diriger, g é rer et d é velopper la performance globale du portefeuille de produits actuel et futur des AT et r é aliser des ventes et des b é n é fices dans les limites des budgets convenus. (R é gion/cluster/pays)
-Diriger et d é velopper une é quipe de vente et de marketing hautement performante et é tablir des relations d ' affaires efficaces et durables avec les principaux clients / parties prenantes. (R é gion/cluster/pays)
-Dirige g é n é ralement une petite organisation de pays à revenus, couvrant à la fois les activit é s de vente et de marketing, avec la responsabilit é de stimuler la performance et de d é velopper la strat é gie op é rationnelle d ' un ou plusieurs portefeuilles de produits. (R é gion/cluster/pays)

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de la r é alisation des ventes, de la part de march é et de la rentabilit é de l ' AT pour atteindre ou d é passer les objectifs budg é taires. (R é gion/cluster/pays)
-D é finir, d é velopper et superviser les plans de marketing strat é gique (et de vente) à court et à long terme conform é ment à la strat é gie de marketing r é gionale et mondiale.
-Surveiller les tendances du march é , les ventes et la performance des produits, effectuer des examens r é guliers par rapport aux plans et prendre des mesures correctives au besoin.
-Stimule la croissance de l ' AT en é tablissant des plans de croissance pour les produits existants, g è re efficacement leur cycle de vie, lance avec succ è s des extensions de gamme et de nouveaux produits; é tablit et g è re des partenariats strat é giques efficaces.
-D é finir, diriger et superviser la planification et l ' ex é cution des lancements cl é s à venir en assurant une collaboration interfonctionnelle transparente et (le cas é ch é ant) interdivisionnelle.
-Soutenir les activit é s de d é veloppement de portefeuille strat é gique pour l ' entreprise. Travaille avec les é quipes mondiales, r é gionales et nationales pour soutenir les é valuations commerciales, le d é veloppement de nouveaux produits, les pr é visions, l ' octroi de licences de produits et la gestion du cycle de vie.
-D é veloppe et renforce les relations strat é giques avec les clients (par exemple, les m é decins, les grands comptes, les pharmacies sp é cialis é es, les KOL et les payeurs) pour soutenir les activit é s m é dicales et commerciales conform é ment aux directives de conformit é .
-Optimise les performances de la force de vente et le retour sur investissement. Am é liore les capacit é s de la force de vente et continue de d é velopper des strat é gies commerciales innovantes pour assurer le succ è s dans un environnement de soins de sant é en é volution. (R é gion/cluster/pays)
-S ' associe à d ' autres responsables et soutiens dans le d é veloppement d ' une strat é gie de solutions num é riques et clients agile, ax é e sur le client, qui r é pond aux besoins changeants de l ' entreprise, de nos clients et de nos patients.
-Favorise un support de march é efficace et hi é rarchis é pour interpr é ter, localiser et op é rationnaliser les strat é gies de lancement et les livrables, agissant comme interface principale et point d ' escalade pour les principaux march é s IMI.
-Responsable du budget et de la performance financi è re de l ' unit é . (R é gion/cluster/pays)
-Assure l ' alignement sur toutes les politiques d ' é thique, de risque et de conformit é et g è re les processus cl é s.
-Diriger avec succ è s l ' é quipe d ' assistance technique, en g é rant tous les processus li é s à la gestion des personnes (recrutement, gestion de la performance, coaching). Identifie et renforce les capacit é s cl é s, le vivier de talents et assure le bon d é veloppement des personnes assign é es.

~Signalement des plaintes techniques, des é v é nements ind é sirables et des sc é narios de cas particuliers li é s aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur r é ception
~Distribution des é chantillons marketing (le cas é ch é ant)

Key Performance Indicators

~Responsable de l ' é laboration et de la mise en œuvre d ' une strat é gie de marque coh é rente et interfonctionnelle, pour tous les actifs pass é s de Global à International TA jusqu ' au transfert à IBBI. É voluera vers des strat é gies de marque pr é coces cr é é es à l ' é chelle mondiale, telles que les strat é gies de produits int é gr é es (IPS), en un plan de lancement comp é titif et v é ritablement interfonctionnel, adapt é aux principaux march é s IMI et jetant les bases du succ è s du lancement des prochains blockbusters de Novartis. (International)
~Contribuer aux d é cisions strat é giques et interfonctionnelles pour les initiatives strat é giques internationales et au-dessus de la marque, y compris les partenariats, l ' é laboration des politiques et pour les actifs lanc é s, surveillera et r é pondra aux é v é nements majeurs et aux d é veloppements du paysage concurrentiel. (International)
~Interaction é troite avec les principaux march é s IMI, collaboration avec les é quipes MAP et CE & E pour fa ç onner les livrables de lancement et les exp é riences / parcours clients et campagnes / contenus pertinents pour TA pour les principaux march é s IMI, et avec l ' homologue IMUS pour assurer un positionnement de marque coh é rent dans le monde entier. (International)
~Diriger, g é rer et d é velopper la performance globale du portefeuille de produits actuel et futur des AT et r é aliser des ventes et des b é n é fices dans les limites des budgets convenus.
(R é gion/cluster/pays)
~Diriger et d é velopper une é quipe de vente et de marketing hautement performante et é tablir des relations d ' affaires efficaces et durables avec les principaux clients / parties prenantes.
(R é gion/cluster/pays)
~Dirige g é n é ralement une petite organisation de pays à revenus, couvrant à la fois les activit é s de vente et de marketing, avec la responsabilit é de stimuler la performance et de d é velopper la strat é gie op é rationnelle d ' un ou plusieurs portefeuilles de produits. (R é gion/cluster/pays)

Work Experience

Responsabilit é d ' unit é s ou de r é sultats
People Leadership

Skills

Đ é veloppement des affaires
Strat é gie de mise sur le march é
Gestion des Grands Comptes
Tendance du march é
Gestion du cycle de vie des produits (Plm)
Profits et pertes (P&L)
Strat é gie d'entreprise
Orientation client
Lancements
Gestion d'actifs
Strat é gie marketing
Excellence commerciale
Đomaines d'expertise prioritaires en mati è re de maladies

Compr é hension du secteur de la sant é
Acc è s au march é
Ventes
Comp é tences de vente
Partenariats strat é giques
Comp é tences d'influence
Comp é tences en n é gociation
Gestion des parties prenantes
Engagement des parties prenantes
Leadership inspirant
Gestion du personnel
Agilit é
Collaboration interfonctionnelle
Propositions de valeur
Part de march é
Marketing num é rique
Partenariats strat é giques

Language

Anglais

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
CDI

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6aeb1d3b89bf3191706689", 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:

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-es-es
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/fr-FR/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1