NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328

十月 30, 2026

Ireland

Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Español | Français | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk

摘要

-Responsabile della definizione e dell'implementazione di una strategia di marca coerente e interfunzionale, per tutte le risorse che sono passate da Global a International TA fino al passaggio a IBBI. Evolverà le prime strategie di brand create a livello globale, come le Integrated Product Strategies (IPS) in un piano di lancio competitivo e realmente interfunzionale che è adatto allo scopo per i principali mercati IMI e pone le basi del successo del lancio per i prossimi blockbuster di Novartis. (Internazionale)
-Contribuisce alle decisioni strategiche e interfunzionali per iniziative strategiche internazionali e al di sopra del marchio, incluse partnership, definizione delle politiche e per le risorse lanciate, monitorerà e risponderà ai principali eventi e agli sviluppi del panorama competitivo. (Internazionale)
-Stretta interazione con i principali mercati IMI, collaborazione con i team MAP e CE & E per modellare i risultati del lancio e le esperienze / percorsi / campagne / contenuti rilevanti per i clienti per i principali mercati IMI e con la controparte IMUS per garantire un posizionamento coerente del marchio in tutto il mondo. (Internazionale)
-Guida, gestisce e sviluppa le prestazioni complessive del portafoglio di prodotti attuali e futuri dei TA

e fornisce vendite e profitti entro i budget concordati. (Regione/cluster/paese)
-Guida e sviluppa un team di vendita e marketing ad alte prestazioni e costruisce relazioni commerciali efficaci e durature con i principali clienti / stakeholder. (Regione/cluster/paese)
-In genere guida un'organizzazione di piccole dimensioni che copre sia le attivit à di vendita che di marketing, con la responsabilit à di guidare le prestazioni e sviluppare la strategia operativa di uno o pi ù portafogli di prodotti. (Regione/cluster/paese)

About the Role

Major Accountabilities

-Responsabile della fornitura delle vendite, della quota di mercato e della redditivit à di TA per raggiungere o superare gli obiettivi di budget. (Regione/cluster/paese)
-Definisce, sviluppa e supervisiona piani strategici di marketing (e vendita) a breve e lungo termine in linea con la strategia di marketing regionale e globale.
-Monitora le tendenze del mercato, le vendite e le prestazioni dei prodotti, conduce revisioni periodiche rispetto ai piani e intraprende azioni correttive come richiesto.
-Guida la crescita del TA stabilendo piani di crescita per i prodotti esistenti, gestisce efficacemente il loro ciclo di vita, lancia con successo estensioni di linea e nuovi prodotti; stabilisce e gestisce partenariati strategici efficaci.
-Definisce, guida e supervisiona la pianificazione del lancio e l'esecuzione dei prossimi lanci chiave, garantendo una collaborazione interfunzionale e (se applicabile) interdivisionale.
-Supporta le attivit à strategiche di sviluppo del portafoglio per il business. Collabora con i team globali, regionali e nazionali per supportare le valutazioni commerciali, lo sviluppo di nuovi prodotti, le previsioni, l'in-licensing del prodotto e la gestione del ciclo di vita.
-Sviluppa e rafforza le relazioni strategiche con i clienti (ad es. medici, key account, farmacie specializzate, KOL e pagatori) per supportare le attivit à mediche e commerciali in linea con le linee guida di conformit à .
-Ottimizza le prestazioni della forza vendita e il ritorno sull'investimento. Migliora le capacit à della forza vendita e continua a sviluppare strategie commerciali innovative per garantire il successo in un ambiente sanitario in evoluzione. (Regione/cluster/paese)
-Collabora con altri responsabili e supporta lo sviluppo di una strategia digitale e di soluzioni per i clienti agile e guidata dal cliente che soddisfi le esigenze in evoluzione dell'azienda, dei nostri clienti e pazienti.
-Promuove un supporto di mercato efficace e a pi ù livelli per interpretare, localizzare e rendere operative le strategie di lancio e i risultati finali, fungendo da interfaccia primaria e punto di escalation per i principali mercati IMI.
-Responsabile del bilancio e delle prestazioni finanziarie dell'unit à . (Regione/cluster/paese)
-Assicura l'allineamento a tutte le politiche di etica, rischio e conformit à e gestisce i processi chiave.
-Guidare con successo il team TA, gestendo tutti i processi relativi alla gestione delle persone (recruiting, performance management, coaching). Identifica e costruisce funzionalit à chiave, pipeline di talenti e garantisce il corretto sviluppo delle persone assegnate.
-Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
-Distribuzione di campioni di marketing (ove applicabile)

Key Performance Indicators

-Responsabile della definizione e dellimplementazione di una strategia di marchio coerente e interfunzionale, per tutte le risorse che sono passate da Global a International TA fino al passaggio a IBBI. Evolver à le prime strategie di brand create a livello globale, come le Integrated Product Strategies (IPS) in un piano di lancio competitivo e realmente interfunzionale che è adatto allo scopo per i principali mercati IMI e pone le basi del successo del lancio per i prossimi blockbuster di Novartis. (Internazionale)
-Contribuisce alle decisioni strategiche e interfunzionali per iniziative strategiche internazionali e di alto livello, incluse partnership, definizione delle politiche e per le risorse lanciate, monitorer à e risponder à ai principali eventi e agli sviluppi del panorama competitivo. (Internazionale)
-Stretta interazione con i principali mercati IMI, collaborazione con i team MAP e CE & E per modellare i risultati finali di lancio e le esperienze / percorsi / campagne / contenuti rilevanti per i clienti per i principali mercati IMI e con la controparte IMUS per garantire un posizionamento coerente del marchio in tutto il mondo. (Internazionale)
-Guida, gestisce e sviluppa le prestazioni complessive del portafoglio di prodotti attuali e futuri dei TA e fornisce vendite e profitti entro i budget concordati. (Regione/cluster/paese)
-Guida e sviluppa un team di vendita e marketing ad alte prestazioni e costruisce relazioni commerciali efficaci e durature con i principali clienti / stakeholder. (Regione/cluster/paese)
-In genere guida unorganizzazione di piccoli paesi di entrate, che copre sia le attivit à di vendita che di marketing, con la responsabilit à di guidare le prestazioni e sviluppare la strategia operativa di uno o pi ù portafogli di prodotti. (Regione/cluster/paese)

Work Experience

P&L or Unit Accountability
People Leadership

Skills

Sviluppo del business
Strategia di go-to-market
Gestione dei Key Account
Tendenza del mercato
Gestione del ciclo di vita del prodotto (Plm)
Profitti e perdite (P&L)
Strategia aziendale
Orientamento al cliente
Lanci di prodotti
Gestione delle risorse
Strategia di marketing
Eccellenza Commerciale
Aree patologiche prioritarie Competenza
Comprensione del settore sanitario
Accesso al mercato
Vendite
Abilit à di vendita
Partnership strategiche
Influenzare le competenze
Capacit à di negoziazione
Gestione degli stakeholder

Coinvolgimento degli stakeholder
Leadership ispiratrice
Gestione delle persone
Agilit à
Collaborazione interfunzionale
Proposte di valore
Quota di mercato
Marketing Digitale
Partnership strategiche

Language

Inglese

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
Regolare

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae4742848d7c685309665", 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-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-es-es
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-fr-fr
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://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
11. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
12. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1