

## Therapeutic Area Head Immunology, Neurosciences and CRM

Job ID  
REQ-10077328

5月 06, 2026

Ireland

### 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 attività di vendita che di marketing, con la responsabilità di guidare le prestazioni e sviluppare la strategia operativa di uno o più portafogli di prodotti. (Regione/cluster/paese)

## About the Role

### Major Accountabilities

- Responsabile della fornitura delle vendite, della quota di mercato e della redditività 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 attività 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 attività mediche e commerciali in linea con le linee guida di conformità.
- Ottimizza le prestazioni della forza vendita e il ritorno sull'investimento. Migliora le capacità 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 più 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'unità. (Regione/cluster/paese)
- Assicura l'allineamento a tutte le politiche di etica, rischio e conformità 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 funzionalità 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 dell'implementazione 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 un'organizzazione di piccoli paesi di entrate, che copre sia le attività di vendita che di marketing, con la responsabilità di guidare le prestazioni e sviluppare la strategia operativa di uno o più 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

Abilità di vendita

Partnership strategiche

Influenzare le competenze

Capacità di negoziazione

Gestione degli stakeholder

Coinvolgimento degli stakeholder

Leadership ispiratrice

Gestione delle persone

Agilità  
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 \(PDF 30 MB\)](#)

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 config = { targetId: "kalturaplayer69fc72cb94dd4563588393", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.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 (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.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 } }; }
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); } 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->

immunology-neuroscience-and-crm-it-it

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRMREQ-10077328-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRMREQ-10077328-1>