

Therapeutic Area Head Immunology, Neurosciences and CRM

Job ID
REQ-10077328

5月 06, 2026

Ireland

摘要

Odgovoren za dosledno, medfunkcionalno oblikovanje in izvajanje strategije blagovne znamke, za vsa sredstva, ki so se preselila iz globalne v mednarodno tehnično pomoč do predaje IBBI. Globalno ustvarjene zgodnje strategije blagovnih znamk, kot so integrirane strategije za izdelke (IPS), se bo razvilo v konkurenčen, resnično medfunkcionalen načrt lansiranja, ki bo ustrezal osrednjim trgom IMI in postavil temelje za uspeh pri lansiranju naslednjih uspešnic Novartisa. (Mednarodno)

Prispeva k strateškim, medfunkcionalnim odločitvam za mednarodne strateške pobude in strateške pobude nad blagovno znamko, vključno s partnerstvi, oblikovanjem politik in lansiranimi sredstvi, bo spremljal in se odzival na pomembne dogodke in razvoj konkurenčnega okolja. (Mednarodno)

Česno sodelovanje z osrednjimi trgi IMI, sodelovanje z ekipami MAP ter CE&E za oblikovanje rezultatov lansiranja in uporabniških izkušenj/potovanj in kampanj/vsebin, povezanih s TA, za glavne trge IMI ter s sogovornikom IMUS, da se zagotovi dosledno pozicioniranje blagovne znamke po vsem svetu. (Mednarodno)

Vodi, upravlja in razvija splošno uspešnost sedanjega in prihodnjega portfelja izdelkov PA ter zagotavlja prodajo in dobiček v okviru dogovorjenih proračunov. (regija/grozd/država)

Vodi in razvija visoko učinkovito prodajno in marketinško ekipo ter gradi učinkovite in trajne poslovne odnose s ključnimi strankami/deležniki. (regija/grozd/država)

Običajno vodi majhno organizacijo države prihodkov, ki pokriva prodajne in tržne dejavnosti, z

odgovornostjo za spodbujanje uspešnosti in razvoj operativne strategije enega ali več portfeljev izdelkov. (regija/grozd/država)

About the Role

Major Accountabilities

- Odgovoren za zagotavljanje prodaje, tržnega deleža in dobičkonosnosti tehnične pomoči za doseganje ali preseganje proračunskih ciljev. (regija/grozd/država)
- Definira, razvija in nadzira kratkoročne in dolgoročne strateške marketinške (in prodajne) naloge v skladu z regionalno in globalno marketinško strategijo.
- Spremlja tržne trende, prodajo in uspešnost izdelkov, izvaja redne preglede nalog in po potrebi sprejema korektivne ukrepe.
- spodbuja rast tehnične pomoči z oblikovanjem nalog rasti obstoječih izdelkov, učinkovito upravlja njihov življenjski cikel, uspešno uvaja razširitve linije in nove izdelke; vzpostavlja in upravlja učinkovita strateška partnerstva.
- Določa, vodi in nadzoruje nalogovanje zagona in izvajanje prihajajočih ključnih lansiranj z zagotavljanjem nemotenega medfunkcionalnega in (po potrebnem) medoddelnega sodelovanja.
- Podpira strateške dejavnosti razvoja portfelja za podjetje. Sodeluje z globalnimi, regionalnimi in državnimi ekipami za podporo komercialnim ocenam, razvoju novih izdelkov, napovedovanju, licenciranju izdelkov in upravljanju življenjskega cikla.
- Razvija in krepi strateške odnose s strankami (npr. zdravniki, ključni raziskovalci, specializirane lekarne, KOL-ji in plačniki) za podporo medicinskim in komercialnim dejavnostim v skladu s smernicami skladnosti.
- Optimizira uspešnost prodajne sile in donosnost naložbe. Izboljšuje zmogljivosti prodajne sile in še naprej razvija inovativne komercialne strategije za zagotovitev uspeha v razvijajočem se zdravstvenem okolju. (regija/grozd/država)
- Partnerji z drugimi PA vodijo in podpirajo razvoj agilne, k strankam usmerjene digitalne strategije in strategije rešitev za stranke, ki izpolnjuje spreminjajoče se potrebe podjetja, naših strank in pacientov.
- Zagotavlja učinkovito večstopenjsko tržno podporo za razlago, lokalizacijo in operacionalizacijo izstrelitvenih strategij in rezultatov, pri čemer deluje kot primarni vmesnik in stopnjevalna točka za glavne trge IML.
- Odgovoren za proračun in finančno zmogljivost enote. (regija/grozd/država)
- Zagotavlja usklajenost z vsemi pravilniki o etiki, tveganju in skladnosti s predpisi ter upravlja ključne procese.
- Uspešno vodite ekipo tehnične pomoči in upravljajte vse procese, povezane z upravljanjem z ljudmi (zaposlovanje, upravljanje uspešnosti, coaching). Identificira in gradi ključne zmogljivosti, nabor talentov in zagotavlja ustrezen razvoj dodeljenih oseb.
- Poročanje o tehničnih pritožbah/neželenih dogodkih/posebnih scenarijih primerov, povezanih z izdelki Novartis, v roku 24 ur od prejema
- Razdeljevanje vzorcev za trženje (kadar je primerno)

Key Performance Indicators

- Odgovoren za dosledno, medfunkcionalno oblikovanje in izvajanje strategije blagovne znamke, za vsa sredstva, ki so se preselila iz globalne v mednarodno tehnično pomoč do predaje IBBI. Globalno

ustvarjene zgodnje strategije blagovnih znamk, kot so integrirane strategije za izdelke (IPS), se bo razvilo v konkuren en, resni no medfunkcionalen na rt lansiranja, ki bo ustrezal osrednjim trgom IMI in postavil temelje za uspeh pri lansiranju naslednjih uspe š nic Novartisa. (Mednarodno)

- Prispeva k strate š kim, medfunkcionalnim odlo itvam za mednarodne strate š ke pobude in strate š ke pobude nad blagovno znamko, vklju no s partnerstvi, oblikovanjem politik in lansiranimi sredstvi, bo spremljal in se odzival na pomembne dogodke in razvoj konkuren nega okolja. (Mednarodno)
- Tesno sodelovanje z osrednjimi trgi IMI, sodelovanje z ekipami MAP ter CE&E za oblikovanje rezultatov lansiranja in uporabni š kih izku š enj/potovanj in kampanj/vsebin, ki so pomembne za TA, za glavne trge IMI ter z IMUS-om, da se zagotovi dosledno pozicioniranje blagovne znamke po vsem svetu. (Mednarodno)
- Vodi, upravlja in razvija splo š no uspe š nost sedanjega in prihodnjega portfelja izdelkov PA ter zagotavlja prodajo in dobi ek v okviru dogovorjenih prora unov. (regija/grozd/dr ž ava)
- Vodi in razvija visoko u inkovito prodajno in marketin š ko ekipo ter gradi u inkovite in trajne poslovne odnose s klju nimi strankami/dele ž niki. (regija/grozd/dr ž ava)
- Obi ajno vodi majhno organizacijo dr ž ave s prihodki, ki zajema prodajne in tr ž ne dejavnosti, z odgovornostjo za spodbujanje uspe š nosti in razvoj operativne strategije enega ali ve portfeljev izdelkov. (regija/grozd/dr ž ava)

Work Experience

Bilance uspeha ali odgovornost poslovnih enot

Vodenje ljudi

Skills

Poslovni razvoj

Strategija vstopa na trg

Upravljanje klju nih kupcev

Tr ž ni trend

Upravljanje ž ivljenjskega cikla izdelka (Plm)

Poslovni izid (P&L)

Poslovna strategija

Usmerjenost k strankam

Predstavitve izdelkov

Upravljanje premo ž enja

Tr ž na strategija

Komercialna odli nost

Strokovno znanje o prednostnih podro jih boleznih

Razumevanje zdravstvenega sektorja

Dostop do trga

Prodaje

Prodajne ve š ine

Strate š ka partnerstva

Vplivanje na spretnosti

Pogajalske spretnosti

Upravljanje dele ž nikov

Sodelovanje dele ž nikov

Navdihujo e vodstvo

Upravljanje s ilove š kimi viri

Agility

Medfunkcionalno sodelovanje
Vrednostne ponudbe
Fr ž ni dele ž
Digitalni marketing
Strate š ka partnerstva

Language

Angle š ina

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
Redni sodelavec

Shift Work
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fbfef8af0ee936249713", provider: { widgetId:
"10m7rm1pm", 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: "1_dgfvmafo"}); } 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-sl-si

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/sl-SI/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRMREQ-10077328-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRMREQ-10077328-1>