

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
Июн. 04, 2026
Ирландия

Сводка

- ~ Responsable de la conformación e implementación de una estrategia de marca coherente y multifuncional, para todos los activos que se han trasladado de la asistencia técnica global a la internacional hasta la entrega a IBBI. Evolucionará 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 éxito de lanzamiento para los próximos éxitos de taquilla de Novartis. (Internacional)
- ~ Contribuye a las decisiones estratégicas y multifuncionales para iniciativas estratégicas internacionales y por encima de la marca, incluidas las asociaciones, la formulación de políticas y para los activos lanzados, supervisará y responderá a los principales eventos y desarrollos del panorama competitivo. (Internacional)
- ~ Estrecha interacción con los principales mercados de IMI, colaboración con los equipos de MAP y CE&E para dar forma a los entregables de lanzamiento y a las experiencias/viajes y campañas/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. (Región/clúster/país)
- ~ Lidera y desarrolla un equipo de ventas y marketing de alto rendimiento y construye relaciones comerciales efectivas y duraderas con clientes / partes interesadas clave. (Región/clúster/país)
- ~ Por lo general, lidera una pequeña organización de país 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 más carteras de productos. (Región/clúster/país)

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsable de entregar las ventas de TA, la participación de mercado y la rentabilidad para cumplir o superar los objetivos presupuestarios. (Región/cluster/país)
- ~ Define, desarrolla y supervisa planes estratégicos de marketing (y ventas) a corto y largo plazo en línea con la estrategia de marketing regional y global.
- ~ Monitorea las tendencias del mercado, las ventas y el rendimiento del producto, realiza revisiones periódicas contra los planes y toma medidas correctivas según 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 éxito extensiones de línea y nuevos productos; Establece y gestiona alianzas estratégicas efectivas.
- ~ Define, impulsa y supervisa la planificación de lanzamientos y la ejecución de los próximos lanzamientos clave al garantizar una colaboración interfuncional y (según corresponda) interdivisional sin fisuras.
- ~ Apoya las actividades de desarrollo de cartera estratégica para el negocio. Trabaja con los equipos globales, regionales y nacionales para respaldar las evaluaciones comerciales, el desarrollo de nuevos productos, la previsión, la concesión de licencias de productos y la gestión del ciclo de vida.
- ~ Desarrolla y fortalece las relaciones estratégicas con los clientes (por ejemplo, médicos, cuentas clave, farmacias especializadas, KOL y pagadores) para respaldar las actividades médicas y comerciales en consonancia con las directrices de cumplimiento.
- ~ Optimiza el rendimiento de la fuerza de ventas y el retorno de la inversión. Mejora las capacidades de la fuerza de ventas y continúa desarrollando estrategias comerciales innovadoras para garantizar el éxito en un entorno de atención médica en evolución. (Región/clúster/país)
- ~ Se asocia con otros TA y apoya en el desarrollo de una estrategia de soluciones digitales y de cliente ágil 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 práctica 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. (Región/cluster/país)
- ~ Asegura la alineación con todas las políticas de ética, riesgo y cumplimiento y gestiona los procesos clave.
- ~ Liderar con éxito el equipo de AT, gestionando todos los procesos relacionados con la gestión de personas (reclutamiento, gestión del desempeño, coaching). Identifica y construye capacidades clave, cartera de talentos y garantiza el desarrollo adecuado de las personas asignadas.
- ~ Notificación de reclamaciones técnicas/eventos adversos/escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis en un plazo de 24 horas a partir de su recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando corresponda)

Key Performance Indicators

- ~ Responsable de una configuración e implementación 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. Evolucionará 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 éxito del lanzamiento para los próximos éxitos de taquilla de Novartis. (Internacional)
- ~ Contribuye a las decisiones estratégicas y multifuncionales para iniciativas estratégicas internacionales y por encima de la marca, incluidas las asociaciones, la formulación de políticas y para los activos lanzados, monitoreará y responderá a los principales eventos y desarrollos del panorama competitivo. (Internacional)
- ~ Estrecha interacción con los principales mercados de IMI, colaboración con los equipos de MAP y CE&E para dar forma a los entregables de lanzamiento y experiencias de clientes / viajes y campañas / 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. (Región/cluster/país)
- ~ Lidera y desarrolla un equipo de ventas y marketing de alto rendimiento y construye relaciones comerciales efectivas y duraderas con clientes / partes interesadas clave. (Región/cluster/país)
- ~ Por lo general, lidera una organización de pequeño país de ingresos, que cubre ~~1 a 3~~ las actividades de ventas como de marketing, con la responsabilidad de

impulsar el rendimiento y desarrollar la estrategia operativa de una o más carteras de productos. (Región/cluster/país)

Work Experience

- ~Responsabilidad de ganancias y pérdidas (P&L) o de la unidad
- ~Liderazgo de personas

Skills

- ~Desarrollo de Negocios
- ~Estrategia de comercialización
- ~Gestión de Cuentas Clave
- ~Tendencia del mercado
- ~Gestión del ciclo de vida del producto (PLM)
- ~Pérdidas y ganancias (P&L)
- ~Estrategia de Negocio
- ~Orientación al cliente
- ~Lanzamientos
- ~Gestión de Activos
- ~Estrategia de marketing
- ~Excelencia Comercial
- ~Experiencia en Áreas de Enfermedades Prioritarias
- ~Comprensión del sector sanitario
- ~Acceso al mercado
- ~Ventas
- ~Habilidades de venta
- ~Alianzas estratégicas
- ~Habilidades de influencia
- ~Habilidades de negociación
- ~Gestión de Grupos de Interés
- ~Participación de las partes interesadas
- ~Liderazgo inspirador
- ~Gestión de Personas
- ~Agilidad
- ~Colaboración multifuncional
- ~Propuestas de valor
- ~Cuota de mercado
- ~Digital Marketing
- ~Alianzas estratégicas

Language

Inglés

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

General Management

Место

Ирландия

Сайт

Dublin (Country President Office (CPO))

Company / Legal Entity

IE02 (FCRS = IE002) Novartis Ireland Ltd

Functional Area

Коммерция и общий менеджмент

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

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://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-es-es>

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/es/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1