NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
Ноя. 04, 2026
Ирландия
Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Español | Français | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

~ 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 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. 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 di alto livello, 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 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 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)

Primary location salary range
€103,600.00 - €192,400.00
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
Regolare
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-it-it*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-de-de
2. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-es-es
4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-fr-fr
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-ja-jp
6. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-nl-nl
7. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-ru-ru
8. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-sl-si
9. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-tr-tr
10. https://novartis.ru/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/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRM_REQ-10077328-1
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRM_REQ-10077328-1