

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
Июн. 04, 2026
Ирландия

Сводка

- ~ Отвечает за последовательное, кросс-функциональное формирование и реализацию стратегии бренда, за все активы, переведенные из глобальной в международную ЦА до передачи IBVI. Разовьет глобальные ранние стратегии бренда, такие как интегрированные продуктовые стратегии (IPS), в конкурентоспособный, по-настоящему кросс-функциональный план запуска, который подходит для основных рынков IMI и закладывает основу для успеха запуска следующих блокбастеров Novartis. (Международный)
- ~ Участвует в принятии стратегических, кросс-функциональных решений для международных и надбрендовых стратегических инициатив, включая партнерства, формирование политики, а также для запущенных активов, будет отслеживать и реагировать на основные события и развитие конкурентной среды. (Международный)
- ~ Тесное взаимодействие с основными рынками IMI, сотрудничество с командами MAP и CE&E для формирования результатов запуска и релевантного клиентского опыта / путешествий и кампаний / контента / контента для основных рынков IMI, а также с партнером IMUS для обеспечения последовательного позиционирования бренда во всем мире. (Международный)
- ~ Руководит, управляет и развивает общую производительность текущего и будущего портфеля продуктов ЦА, а также обеспечивает продажи и прибыль в рамках согласованных бюджетов. (Регион/кластер/страна)
- ~ Руководит и развивает высокоэффективную команду по продажам и маркетингу, а также строит эффективные и долгосрочные деловые отношения с ключевыми клиентами / заинтересованными сторонами. (Регион/кластер/страна)
- ~ Как правило, руководит небольшой организацией в стране, занимающейся продажами и маркетингом, с ответственностью за повышение производительности и разработку операционной стратегии одного или нескольких портфелей продуктов. (Регион/кластер/страна)

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за обеспечение продаж ЦА, доли рынка и прибыльности для достижения или превышения бюджетных целей. (Регион/кластер/страна)
- ~ Определяет, разрабатывает и контролирует краткосрочные и долгосрочные стратегические планы маркетинга (и продаж) в соответствии с региональной и глобальной маркетинговой стратегией.
- ~ Отслеживает рыночные тенденции, продажи и производительность продукта, проводит регулярные проверки планов и при необходимости принимает корректирующие меры.
- ~ Стимулирует рост ЦА, разрабатывая планы роста для существующих продуктов, эффективно управляет их жизненным циклом, успешно запускает расширение линейки и новые продукты; устанавливает и управляет эффективными стратегическими партнерствами.
- ~ Определяет, контролирует и контролирует планирование запуска и выполнение предстоящих ключевых запусков, обеспечивая бесперебойную межфункциональную и (если применимо) междивизиональную совместную работу.
- ~ Поддерживает стратегическую деятельность по развитию портфеля для бизнеса. Работает с глобальными, региональными и страновыми командами для поддержки коммерческих оценок, разработки новых продуктов, прогнозирования, лицензирования продуктов и управления жизненным циклом.
- ~ Развивает и укрепляет стратегические отношения с клиентами (например, врачами, ключевыми клиентами, специализированными аптеками, лидерами мнений и плательщиками) для поддержки медицинской и коммерческой деятельности в соответствии с руководящими принципами соответствия.
- ~ Оптимизирует работу отдела продаж и окупаемость инвестиций. Расширяет возможности отдела продаж и продолжает разрабатывать инновационные коммерческие стратегии для обеспечения успеха в меняющейся среде здравоохранения. (Регион/кластер/страна)
- ~ Сотрудничает с другими руководителями и поддерживает в разработке гибкой, ориентированной на клиента стратегии цифровых и клиентских решений, которая отвечает меняющимся потребностям бизнеса, наших клиентов и пациентов.
- ~ Обеспечивает эффективную многоуровневую рыночную поддержку для интерпретации, локализации и внедрения стратегий и результатов запуска, выступая в качестве основного интерфейса и точки эскалации для основных рынков IMI.
- ~ Отвечает за бюджет и финансовые показатели подразделения. (Регион/кластер/страна)
- ~ Обеспечивает согласованность со всеми политиками этики, рисков и соответствия и управляет ключевыми процессами.
- ~ Успешно руководит командой ТА, управляя всеми процессами, связанными с управлением людьми (рекрутинг, управление эффективностью, коучинг). Выявляет и формирует ключевые способности, кадровый резерв и обеспечивает надлежащее развитие назначенных сотрудников.
- ~ Сообщение о технических жалобах / нежелательных явлениях / особых случаях, связанных с продуктами Novartis, в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

- ~ Отвечает за последовательное, кросс-функциональное формирование и реализацию стратегии бренда, за все активы, перешедшие из глобальной в международную ТА до передачи IBVI. Будет развивать созданные во всем мире ранние стратегии бренда, такие как интегрированные продуктовые стратегии (IPS), в конкурентоспособный, по-настоящему кросс-функциональный план запуска, который подходит для основных рынков IMI и закладывает основу для успеха запуска следующих блокбастеров Novartis. (Международный)
- ~ Участвует в стратегических, кросс-функциональных решениях для международных и сверхбрендовых стратегических инициатив, включая партнерство, формирование политики, а также для запущенных активов, будет отслеживать и реагировать на основные события и изменения конкурентной среды. (Международный)
- ~ Тесное взаимодействие с основными рынками IMI, сотрудничество с командами MAP и CE&E для формирования результатов запуска и клиентского опыта/путешествий и кампаний/контента для основных рынков IMI, а также с коллегами IMUS для обеспечения последовательного позиционирования бренда во всем мире. (Международный)
- ~ Руководит, управляет и развивает общую производительность текущего и будущего портфеля продуктов ЦА, а также обеспечивает продажи и прибыль в рамках согласованных бюджетов. (Регион/кластер/страна)
- ~ Руководит и развивает высокоэффективную команду по продажам и маркетингу, а также строит эффективные и прочные деловые отношения с ключевыми

клиентами / заинтересованными сторонами. (Регион/кластер/страна)

~ Обычно возглавляет небольшую организацию по доходам, охватывающую как продажи, так и маркетинговую деятельность, отвечая за повышение производительности и разработку операционной стратегии одного или нескольких продуктовых портфелей. (Регион/кластер/страна)

Work Experience

~ Ответственность за прибыли и убытки или результаты бизнес-подразделения

~ Руководство сотрудниками

Skills

~ Развитие бизнеса

~ Стратегия выхода на рынок

~ Управление ключевыми клиентами

~ Развитие рынка

~ Управление жизненным циклом изделия (PLM)

~ Прибыль и убытки (P&L)

~ Бизнес-стратегия

~ Клиентоориентированность

~ Запуск новых продуктов

~ Управление активами

~ Маркетинговая стратегия

~ Коммерческое совершенство

~ Экспертиза по приоритетным областям заболеваний

~ Понимание сектора здравоохранения

~ Доступ к рынку

~ Сбытовой

~ Навыки продаж

~ Стратегическое партнерство

~ Навыки влияния

~ Навыки ведения переговоров

~ Управление заинтересованными сторонами

~ Взаимодействие с заинтересованными сторонами

~ Вдохновляющее лидерство

~ Управление человеческими ресурсами

~ Подвижность

~ Межфункциональное сотрудничество

~ Ценностные предложения

~ Доля рынка

~ Цифровой маркетинг

~ Стратегическое партнерство

Language

Английский

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-ru-ru>

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