

## Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID  
REQ-10077328  
Июн. 04, 2026  
Ирландия

### Сводка

~Odgovoren za dosledno, medfunkcionalno oblikovanje in izvajanje strategije blagovne znamke, za vsa sredstva, ki so se preselila iz globalne v mednarodno tehnično pomoč do prodaje 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)

~Tesno 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) načrte v skladu z regionalno in globalno marketinško strategijo.

~ Spremlja tržne trende, prodajo in uspešnost izdelkov, izvaja redne preglede načrtov in po potrebi sprejema korektivne ukrepe.

~ Spodbuja rast tehnične pomoči z oblikovanjem načrtov 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 načrtovanje zagona in izvajanje prihajajočih ključnih lansiranj z zagotavljanjem nemotenega medfunkcionalnega in (po potrebnem) medoddelčnega 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 računi, 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 IMI.

~ 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 prodaje 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)

~ Tesno sodelovanje z osrednjimi trgi IMI, sodelovanje z ekipami MAP ter CE&E za oblikovanje rezultatov lansiranja in uporabniških izkušenj/potovanj in kampanj/vsebin, ki so pomembne za TA, za glavne trge IMI ter s IMUS-om, 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 s prihodki, ki zajema prodajne in tržne dejavnosti, z odgovornostjo za spodbujanje uspešnosti in razvoj operativne strategije enega ali več portfeljev izdelkov. (regija/grozd/država)

#### Work Experience

~Bilance uspeha ali odgovornost poslovnih enot  
~Vodenje ljudi

#### Skills

- ~Poslovni razvoj
- ~Strategija vstopa na trg
- ~Upravljanje ključnih kupcev
- ~Tržni trend
- ~Upravljanje življenjskega cikla izdelka (Plm)
- ~Poslovni izid (P&L)
- ~Poslovna strategija
- ~Usmerjenost k strankam
- ~Predstavitve izdelkov
- ~Upravljanje premoženja
- ~Tržna strategija
- ~Komerzialna odličnost
- ~Strokovno znanje o prednostnih področjih bolezni
- ~Razumevanje zdravstvenega sektorja
- ~Dostop do trga
- ~Prodaje
- ~Prodajne veščine
- ~Strateška partnerstva
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Pogajalske spretnosti
- ~Upravljanje deležnikov
- ~Sodelovanje deležnikov
- ~Navdihujoče vodstvo
- ~Upravljanje s človeškimi viri
- ~Agility
- ~Medfunkcionalno sodelovanje
- ~Vrednostne ponudbe
- ~Tržni delež
- ~Digitalni marketing
- ~Strateška partnerstva

Language

Angleščina

**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

Redni sodelavec

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-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](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM\\_REQ-10077328-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM\\_REQ-10077328-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1)