

Field Excellence Head

Job ID
REQ-10079848
Июн. 14, 2026
Россия

Сводка

Локация: РФ, Москва

В настоящий момент мы находимся в поиске Руководителя направления эффективности полевых сил

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

Система мотивации полевых команд и метрики полевой эффективности департамента вывода препаратов на рынок

- Разработка и внедрение стандартизированной системы полевых KPI и отчётности — отчёты, аналитика, дашборды и метрики (совместно с руководителями коммерческих команд и команд департамента вывода препаратов на рынок).
- Руководство разработкой, моделированием, управлением и операциями по выплатам в рамках коммерческих схем мотивации.
- Измерение коммерческой результативности полевых команд; консультирование по системам мотивации, диагностика эффективности схем мотивации и полевых метрик департамента вывода препаратов на рынок.
- Ведение целевых списков и списков ключевых лиц, принимающих решения в системе здравоохранения, для департамента вывода препаратов на рынок.
- Взаимодействие с владельцами CRM и полевых систем для обеспечения поддержки внедрения и определения бизнес-требований в интересах кросс-функциональных команд (коммерческих и департамента вывода препаратов на рынок).
- Принятие решений о приобретении внешних данных для сравнительного анализа полевой результативности (управление провайдерами и получение данных осуществляется при поддержке направления по анализу данных и управлению цифровыми решениями).

Территориальный дизайн и распределение

- Обеспечение максимальных возможностей для продвижения инновационных продуктов Компании путём гармонизации территориального планирования в рамках различных функциональных подразделений (продажи и департамент вывода препаратов на рынок).
- Создание условий для достижения коммерческими полевыми командами оптимальной результативности продаж и проведение оценки состояния территорий (health checks).
- Реализация изменений территориального распределения, создание и пересмотр территориальных карт, аналитика размещения сотрудников, формирование и корректировка планов визитов (IDS+).
- Использование стандартной сегментации ICE и данных таргетирования для территориального дизайна.
- Взаимодействие с владельцами CRM и полевых систем для обеспечения кросс-функциональной поддержки внедрения.
- Предоставление данных, инсайтов и рекомендаций для территориального дизайна в области управления аккаунтами доступа. Внедрение территориального дизайна в системы для отчётности и анализа.

Полевые KPI и метрики полевых команд вывода препаратов на рынок

- Обеспечение согласованности систем KPI с международной и локальной стратегией брендов.
- Интеграция KPI стандартов ICE для обеспечения единообразия коммерческого исполнения.
- Анализ и интерпретация коммерческих и полевых данных департамента вывода препаратов на рынок, формирование практически применимых инсайтов для рассмотрения и принятия решений руководителями функций.
- Формирование инсайтов по результативности продаж и метрикам департамента вывода препаратов на рынок, а также планов улучшений для рассмотрения и принятия решений руководителями функций.
- Обеспечение согласованности коммерческих KPI и полевых метрик департамента вывода препаратов на рынок.
- Ведение списков ключевых лиц, принимающих решения в системе здравоохранения, и целевых списков контактов. Анализ и предоставление отчётности по полевым данным команд департамента вывода препаратов на рынок.

Модели вывода продуктов на рынок (GTM) / распределение полевых ресурсов

- Поддержка разработки и внедрения коммерческих моделей вывода продуктов на рынок (GTM) при новых запусках в соответствии с международными и региональными рекомендациями.
- Предложение оптимальных структур полевых команд, сценариев численности и рекомендаций по распределению, включая сотрудников департамента вывода препаратов на рынок, работающих с внешними стейкхолдерами.

- Разработка сценариев численности полевых команд, сравнительный анализ и рекомендации на основе синергии между текущими целями и приоритетами запусков.
- Внедрение международных рекомендаций по категоризации специалистов здравоохранения и присвоение категорий клиентской базе.
- Обеспечение контроля сегментации и планов визитов по стандартам ICE — гарантия пересмотра процесса перед цикловыми совещаниями с использованием инструмента VIP и данных воронки взаимодействия.

Лидерство и культура

- Формирование культуры вовлечённости и высокой результативности через постановку чётких целей, коучинг и непрерывное развитие сотрудников.
- Привлечение перспективных специалистов, содействие их развитию и удержанию; укрепление кадрового резерва и компетенций в рамках организации Компании в стране.
- Соблюдение и демонстрация принципов лидерства Компании, содействие внедрению изменений и повышению общей эффективности, демонстрируя осознанность и стремление к профессиональному развитию.

Novartis Mission – in Russian

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее образование в области биологических наук, инженерии или бизнеса.
- Дополнительное образование / учёная степень в области естественных наук, медицины, бизнеса и/или управления.
- Свободное владение письменным и устным английским языком.
- Опыт работы более 8 лет на коммерческих позициях в фармацевтической / биотехнологической отрасли, из них более 5 лет в области эффективности полевых сил (SFE), полевой эффективности или коммерческого совершенства.
- Опыт руководства вовлечёнными и высокоэффективными командами более 5 лет
- Подтверждённый опыт разработки и управления схемами мотивации полевых сотрудников продаж, включая моделирование выплат и диагностику, а также схемами полевых метрик Департамента вывода препаратов на рынок.
- Подтверждённый успешный опыт в области территориального дизайна, формирования и корректировки планов визитов, территориального проектирования для взаимодействия с медицинскими стейкхолдерами и стейкхолдерами доступа, а также аналитики распределения полевых команд.
- Практический опыт работы с CRM / полевыми системами (например, Veeva) и BI-панелями (Power BI / Tableau), а также с системами сегментации и таргетирования является преимуществом.
- Опыт разработки и поддержки моделей вывода продуктов на рынок (GTM) при новых запусках и изменениях портфеля, включая сценарии численности полевых команд и рекомендации.
- Развитый опыт кросс-функционального сотрудничества с терапевтическими направлениями, Департаментом вывода препаратов на рынок, финансами, аналитическими подразделениями и внешними провайдером данных для сравнительного анализа.
- Развитые аналитические навыки (Excel, статистические инструменты), знание требований к качеству данных, управлению данными и комплаенсу
- Подтверждённый опыт лидерства в управлении изменениями; развитые навыки коммуникации с заинтересованными сторонами и обеспечения их вовлечённости.
- Глубокое знание отраслевых требований и стандартов комплаенса (в том числе в отношении полевой деятельности, ограничений при разработке систем мотивации и принципов разделения медицинских и коммерческих функций), а также применимых локальных кодексов и законодательства.

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата и годовой бонус).

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и всех детей, включая стоматологию, с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования близких родственников. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование выезжающих за рубеж.

Корпоративный автомобиль или компенсация за него.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов и инноваций.

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутствия по уходу за ребенком для отцов и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций по личным вопросам с профильными специалистами в области психологии, финансов, юридических аспектах, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

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
Россия
Сайт
Moscow (City)
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No

Job ID
REQ-10079848

Field Excellence Head

[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10079848

Field Excellence Head

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10079848-field-excellence-head>

List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Field%20Excellence%20Head&requisition=REQ-10079848&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-City/Field-Excellence-Head_REQ-10079848-1%0D
5. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Field%20Excellence%20Head&requisition=REQ-10079848&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-City/Field-Excellence-Head_REQ-10079848-1%0D