NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

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

Сводка

~ Отвечает за последовательное, кросс-функциональное формирование и реализацию стратегии бренда, за все активы, переведенные из глобальной в международную ЦА до передачи IBBI. 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 руководить командой TA, 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 TA до передачи IBBI. 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)

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