NOVARTIS

# Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

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

### Сводка

~Verantwoordelijk voor een consistente, cross-functionele merkstrategie vormgeven en implementeren, voor alle assets die zijn verhuisd van Global naar International TA tot de overdracht aan IBBI. Zal wereldwijd gecreëerde vroege merkstrategieën, zoals de Integrated Product Strategies (IPS), evolueren naar een concurrerend, echt cross-functioneel lanceringsplan dat geschikt is voor het doel voor de belangrijkste IMI-markten en een basis legt voor het lanceringssucces voor de volgende blockbusters van Novartis. (Internationaal)
~ Draagt bij aan strategische, cross-functionele beslissingen voor internationale en boven-merk strategische initiatieven, inclusief partnerschappen, beleidsvorming en voor gelanceerde activa, zal grote evenementen en ontwikkelingen in het concurrentielandschap volgen en erop reageren. (Internationaal)
~Nauwe interactie met de belangrijkste IMI-markten, samenwerking met MAP- en CE&E-teams om lanceringsproducten en TA-relevante klantervaringen / -trajecten en campagnes / inhoud voor grote IMI-markten vorm te geven, en met IMUS-tegenhanger om een consistente merkpositionering wereldwijd te garanderen. (Internationaal)
~Leidt, beheert en ontwikkelt de algehele prestaties van de huidige en toekomstige productportfolio van de TA's en levert omzet en winst binnen overeengekomen budgetten. (Regio/cluster/land)
~ Leidt en ontwikkelt een goed presterend verkoop- en marketingteam en bouwt effectieve en duurzame zakelijke relaties op met belangrijke klanten / belanghebbenden. (Regio/cluster/land)
~ Leidt meestal een kleine organisatie in een omzetland, die zowel verkoop- als marketingactiviteiten omvat, met de verantwoordelijkheid om de prestaties te stimuleren en de operationele strategie van een of meer productportfolio's te ontwikkelen. (Regio/cluster/land)

### About the Role

Major Accountabilities

~ Verantwoordelijk voor het leveren van de TA-verkoop, marktaandeel en winstgevendheid om budgetdoelstellingen te halen of te overtreffen. (Regio/cluster/land)
~ Definieert, ontwikkelt en overziet strategische marketing- (en verkoop)plannen voor de korte en lange termijn in overeenstemming met de regionale en wereldwijde marketingstrategie.
~ Bewaakt markttrends, verkoop en productprestaties, voert regelmatig beoordelingen uit aan de hand van plannen en neemt indien nodig corrigerende maatregelen.
~ Stimuleert de groei van de TA door groeiplannen voor bestaande producten op te stellen, hun levenscyclus effectief te beheren, met succes lijnuitbreidingen en nieuwe producten te lanceren; effectieve strategische partnerschappen tot stand brengt en beheert.
~ Definieert, stuurt en houdt toezicht op de lanceringsplanning en uitvoering van aankomende belangrijke lanceringen door te zorgen voor naadloze cross-functionele en (indien van toepassing) cross-divisionele samenwerking.
~ Ondersteunt strategische portfolio-ontwikkelingsactiviteiten voor het bedrijf. Werkt samen met de wereldwijde, regionale en nationale teams om commerciële beoordelingen, ontwikkeling van nieuwe producten, prognoses, productlicenties en levenscyclusbeheer te ondersteunen.
~ Ontwikkelt en versterkt strategische relaties met klanten (bijv. artsen, key accounts, gespecialiseerde apotheken, KOL's en betalers) om medische en commerciële activiteiten te ondersteunen in overeenstemming met nalevingsrichtlijnen.
~ Optimaliseert de prestaties van het verkoopteam en het rendement op de investering. Verbetert de mogelijkheden van het verkoopteam en blijft innovatieve commerciële strategieën ontwikkelen om succes te garanderen in een evoluerende gezondheidszorgomgeving. (Regio/cluster/land)
~ Werkt samen met andere TA's en ondersteunt bij de ontwikkeling van een flexibele, klantgestuurde strategie voor digitale en klantoplossingen die voldoet aan de veranderende behoeften van het bedrijf, onze klanten en patiënten.
~ Stimuleert effectieve, gelaagde marktondersteuning voor het interpreteren, lokaliseren en operationaliseren van lanceringsstrategieën en -deliverables, en fungeert als primaire interface en escalatiepunt voor belangrijke IMI-markten.
~ Verantwoordelijk voor de begroting en financiële prestaties van de eenheid. (Regio/cluster/land)
~ Zorgt voor afstemming op alle ethische, risico- en nalevingsbeleidsregels en beheert belangrijke processen.
~ Succesvol leiding geven aan het TA-team, het managen van alle people-management gerelateerde processen (recruitment, performance management, coaching). Identificeert en bouwt belangrijke capaciteiten, talentpijplijn en zorgt voor een goede ontwikkeling van toegewezen mensen.
~ Melding van technische klachten / bijwerkingen / speciale gevalsscenario's met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
~ Distributie van marketingmonsters (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

~ Verantwoordelijk voor een consistente, cross-functionele merkstrategie vormgeving en implementatie, voor alle assets die zijn verhuisd van Global naar International TA tot de overdracht aan IBBI. Zal wereldwijd gecreëerde vroege merkstrategieën, zoals de Integrated Product Strategies (IPS), evolueren naar een concurrerend, echt cross-functioneel lanceringsplan dat geschikt is voor het doel voor de belangrijkste IMI-markten en een basis legt voor het lanceringssucces voor de volgende blockbusters van Novartis. (Internationaal)
~ Draagt bij aan strategische, cross-functionele beslissingen voor internationale en boven-merk strategische initiatieven, inclusief partnerschappen, beleidsvorming en voor gelanceerde activa, zal grote evenementen en ontwikkelingen in het concurrentielandschap volgen en erop reageren. (Internationaal)
~ Nauwe interactie met de belangrijkste IMI-markten, samenwerking met MAP- en CE&E-teams om lanceringsproducten en TA-relevante klantervaringen / -trajecten en campagnes / inhoud voor grote IMI-markten vorm te geven, en met IMUS-tegenhanger om een consistente merkpositionering wereldwijd te garanderen. (Internationaal)
~ Leidt, beheert en ontwikkelt de algehele prestaties van de huidige en toekomstige productportfolio van de TAs en levert omzet en winst binnen overeengekomen budgetten. (Regio/cluster/land)
~ Leidt en ontwikkelt een goed presterend verkoop- en marketingteam en bouwt effectieve en duurzame zakelijke relaties op met belangrijke klanten / belanghebbenden. (Regio/cluster/land)
~ Leidt meestal een kleine organisatie in een inkomstenland, die zowel verkoop- als marketingactiviteiten omvat, met de verantwoordelijkheid om de prestaties te stimuleren en de operationele strategie van een of meer productportfolios te ontwikkelen. (Regio/cluster/land)

Work Experience

~P&L of verantwoordelijkheid voor de unit
~People Leadership

Skills

~Bedrijfsontwikkeling
~Go-to-market-strategie
~Key Account Management
~Tendens in de markt
~Beheer van de levenscyclus van producten (Plm)
~Winst en verlies (P&L)
~Bedrijfsstrategie
~Klantgerichtheid
~Product lanceringen
~Vermogensbeheer
~Marketingstrategie
~Commerciële uitmuntendheid
~Prioritaire ziektegebieden Expertise
~Inzicht in de zorgsector
~Toegang tot de markt
~Verkoop
~Vaardigheden verkopen
~Strategische partnerschappen
~Beïnvloedingsvaardigheden
~Onderhandelingsvaardigheden
~Stakeholder Management
~Betrokkenheid van belanghebbenden
~Inspirerend leiderschap
~Personeelsbeheer
~Wendbaarheid
~Cross-functionele samenwerking
~Waarde proposities
~Marktaandeel
~Digitale marketing
~Strategische partnerschappen

Language

Engels

**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
Regelmatig
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/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-nl-nl*

**List of links present in page**

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