

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
май 08, 2026
Ирландия

Сводка

- ~负责一致的跨职能品牌战略塑造和实施, 负责所有资产从全球转移到国际TA, 直到移交给IBBI。 将把全球创建的早期品牌战略(如综合产品战略(IPS))发展成一个有竞争力的、真正跨职能的发布计划, 适合核心IMI市场, 并为诺华的下一部大片的成功发布奠定基础。(国际)
- ~为国际和品牌以上战略计划(包括合作伙伴关系、政策制定和推出的资产)提供跨职能的战略决策, 将监控和应对重大事件和竞争格局发展。(国际)
- ~与IMI核心市场密切互动, 与MAP和CE&E团队合作, 为主要IMI市场塑造发布可交付成果和TA相关的客户体验/旅程和活动/内容, 并与IMUS同行确保全球一致的品牌定位。(国际)
- ~领导、管理和开发 TA 当前和未来产品组合的整体绩效, 并在商定的预算内实现销售和利润。(地区/集群/国家)
- ~领导和发展一支高绩效的销售和营销团队, 并与主要客户/利益相关者建立有效和持久的业务关系。(地区/集群/国家)
- ~通常领导一个小型收入国家组织, 涵盖销售和营销活动, 负责推动一个或多个产品组合的绩效并制定运营战略。(地区/集群/国家)

About the Role

Major Accountabilities

- ~负责交付 TA 销售额、市场份额和盈利能力, 以达到或超过预算目标。(地区/集群/国家)
- ~根据区域和全球营销战略定义, 制定和监督短期和长期战略营销(和销售)计划。
- ~监控市场趋势, 销售和产品性能, 根据计划进行定期审查, 并根据需要采取纠正措施。
- ~通过为现有产品制定增长计划来推动TA的增长, 有效管理其生命周期, 成功推出生产线扩展和新产品;建立和管理有效的战略伙伴关系。
- ~通过确保无缝的跨职能和(如适用)跨部门协作, 定义、推动和监督即将推出的关键发布的发布规划和执行。
- ~支持业务的战略投资组合开发活动。与全球、区域和国家团队合作, 支持商业评估、新产品开发、预测、产品许可和生命周期管理。
- ~发展和加强与客户(例如医生, 大客户, 专业药房, KOL和付款人)的战略关系, 以支持符合合规准则的医疗和商业活动。
- ~优化销售人员绩效和投资回报。增强销售队伍的能力, 并继续制定创新的商业战略, 以确保在不断发展的医疗保健环境中取得成功。(地区/集群/国家)
- ~与其他助教负责人合作, 支持制定敏捷的、以客户为主导的数字和客户解决方案战略, 以满足企业、客户和患者不断变化的需求。
- ~推动有效的分层市场支持, 以解释、本地化和实施发布策略和可交付成果, 充当主要 IMI 市场的主要接口和升级点。
- ~负责单位的预算和财务绩效。(地区/集群/国家)
- ~确保符合所有道德、风险和合规政策, 并管理关键流程。
- ~成功领导 TA 团队, 管理所有与人员管理相关的流程(招聘、绩效管理、辅导)。识别和建立关键能力、人才管道, 并确保指定人员的适当发展。
- ~在收到后24小时内报告与诺华产品相关的技术投诉/不良事件/特殊情况
- ~分发营销样本(如适用)

Key Performance Indicators

- ~负责一致的跨职能品牌战略塑造和实施, 负责所有资产从全球转移到国际 TA, 直到移交给 IBBI。 将把全球创建的早期品牌战略(如综合产品战略(IPS))发展成一个有竞争力的、真正跨职能的发布计划, 适合核心IMI市场, 并为诺华的下一部大片的成功发布奠定基础。(国际)
- ~为国际和品牌以上战略计划(包括合作伙伴关系、政策制定和推出的资产)提供跨职能的战略决策做出贡献, 将监控和应对重大事件和竞争格局发展。(国际)
- ~与IMI核心市场密切互动, 与MAP和CE&E团队合作, 为主要IMI市场塑造发布可交付成果和TA相关的客户体验/旅程和活动/内容, 并与IMUS同行确保全球品牌定位一致。(国际)
- ~领导、管理和开发 TA 当前和未来产品组合的整体绩效, 并在商定的预算内交付销售和利润。(地区/集群/国家)
- ~领导和发展一支高绩效的销售和营销团队, 并与主要客户/利益相关者建立有效和持久的业务关系。(地区/集群/国家)
- ~通常领导一个小型收入国家组织, 涵盖销售和营销活动, 负责推动一个或多个产品组合的绩效和制定运营战略。(地区/集群/国家)

Work Experience

- ~对损益或单元的责任
- ~领导力

Skills

- ~业务发展
- ~进入市场战略
- ~大客户管理
- ~市场趋势
- ~产品生命周期管理 (PLM)
- ~损益 (P&L)
- ~经营策略
- ~以客户为导向
- ~产品发布
- ~资产管理
- ~营销策略
- ~商业卓越
- ~重点疾病领域专业知识
- ~对医疗保健行业的理解
- ~市场准入

~销售
~销售技巧
~战略合作伙伴
~影响技能
~谈判技巧
~利害关系人管理
~持份者参与
~鼓舞人心的领导力
~人员管理
~敏捷
~跨职能协作
~价值主张
~市场占有率
~数字营销
~战略合作伙伴

Language

英语

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
正式
Shift Work
No

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-zh-cn>

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