NOVARTIS

# Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328

十月 30, 2026

Ireland

Verf ü gbar in: Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Р у с с к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

## 摘要

Verantwortlich f ü r eine konsistente, funktions ü bergreifende Markenstrategiegestaltung und -umsetzung, f ü r alle Assets, die bis zur Ü bergabe an IBBI von Global zu International TA gewechselt sind. Wird weltweit entwickelte fr ü he Markenstrategien, wie z. B. die Integrated Product Strategies (IPS), zu einem wettbewerbsf ä higen, wirklich funktions ü bergreifenden Einf ü hrungsplan weiterentwickeln, der f ü r die IMI-Kernm ä rkte geeignet ist und eine Grundlage f ü r den Erfolg der Markteinf ü hrung der n ä chsten Blockbuster von Novartis bildet. (International)
Tr ä gt zu strategischen, funktions ü bergreifenden Entscheidungen f ü r internationale und marken ü bergreifende strategische Initiativen bei, einschlie ß lich Partnerschaften, Politikgestaltung und f ü r eingef ü hrte Assets, ü berwacht und reagiert auf wichtige Ereignisse und Entwicklungen in der Wettbewerbslandschaft. (International)
Enge Interaktion mit den IMI-Kernm ä rkten, Zusammenarbeit mit MAP- und CE&E-Teams zur Gestaltung von Launch-Ergebnissen und TA-relevanten Kundenerlebnissen/-journeys und -kampagnen/-inhalten f ü r die wichtigsten IMI-M ä rkte sowie mit IMUS-Pendants, um eine konsistente Markenpositionierung weltweit zu gew ä hrleisten. (International)

F ü hrt, verwaltet und entwickelt die Gesamtleistung des aktuellen und zuk ü nftigen Produktportfolios der TAs und liefert Umsatz und Gewinn innerhalb der vereinbarten Budgets. (Region/Cluster/Land)
Łeitet und entwickelt ein leistungsstarkes Vertriebs- und Marketingteam und baut effektive und dauerhafte Gesch ä ftsbeziehungen zu wichtigen Kunden/Stakeholdern auf. (Region/Cluster/Land)
Łeitet in der Regel eine L ä nderorganisation mit kleinem Umsatz, die sowohl Vertriebs- als auch Marketingaktivit ä ten abdeckt, mit der Verantwortung, die Leistung zu steigern und die operative Strategie f ü r ein oder mehrere Produktportfolios zu entwickeln. (Region/Cluster/Land)

## About the Role

Major Accountabilities

~Verantwortlich f ü r die Bereitstellung des TA-Umsatzes, des Marktanteils und der Rentabilit ä t, um die Budgetziele zu erreichen oder zu ü bertreffen. (Region/Cluster/Land)
~Definiert, entwickelt und ü berwacht kurz- und langfristige strategische Marketing- (und Vertriebs-) Pl ä ne im Einklang mit der regionalen und globalen Marketingstrategie.
~Ü berwacht Markttrends, Verk ä ufe und Produktleistung, f ü hrt regelm ä ß ige Ü berpr ü fungen anhand von Pl ä nen durch und ergreift bei Bedarf Korrekturma ß nahmen.
~Treibt das Wachstum der TA voran, indem er Wachstumspl ä ne f ü r bestehende Produkte erstellt, deren Lebenszyklus effektiv verwaltet und erfolgreich Produkterweiterungen und neue Produkte auf den Markt bringt; baut effektive strategische Partnerschaften auf und verwaltet sie.
~Definiert, steuert und ü berwacht die Einf ü hrungsplanung und -durchf ü hrung bevorstehender wichtiger Einf ü hrungen, indem er eine nahtlose funktions- und (gegebenenfalls) bereichs ü bergreifende Zusammenarbeit sicherstellt.
~Unterst ü tzt strategische Portfolioentwicklungsaktivit ä ten f ü r das Unternehmen. Arbeitet mit den globalen, regionalen und L ä nderteams zusammen, um kommerzielle Bewertungen, die Entwicklung neuer Produkte, Prognosen, die Produkteinlizenzierung und das Lebenszyklusmanagement zu unterst ü tzen.
~Entwickelt und st ä rkt strategische Beziehungen zu Kunden (z. B. Ä rzte, Gro ß kunden, Spezialapotheken, KOLs und Kostentr ä ger), um medizinische und kommerzielle Aktivit ä ten in Ü bereinstimmung mit den Compliance-Richtlinien zu unterst ü tzen.
~Optimiert die Leistung des Vertriebs und den Return on Investment. Verbessert die F ä higkeiten des Vertriebs und entwickelt weiterhin innovative Gesch ä ftsstrategien, um den Erfolg in einem sich entwickelnden Umfeld des Gesundheitswesens sicherzustellen. (Region/Cluster/Land)
~Arbeitet mit anderen TAs zusammen und unterst ü tzt bei der Entwicklung einer agilen, kundenorientierten Digital- und Kundenl ö sungsstrategie, die den sich wandelnden Bed ü rfnissen des Unternehmens, unserer Kunden und Patienten gerecht wird.
~F ö rdert effektive, abgestufte Marktunterst ü tzung zur Interpretation, Lokalisierung und Operationalisierung von Einf ü hrungsstrategien und -ergebnissen und fungiert als prim ä re Schnittstelle und Eskalationspunkt f ü r die wichtigsten IMI-M ä rkte.
~Verantwortlich f ü r das Budget und die finanzielle Leistung des Referats. (Region/Cluster/Land)
~Stellt die Ü bereinstimmung mit allen Ethik-, Risiko- und Compliance-Richtlinien sicher und verwaltet wichtige Prozesse.
~Erfolgreiche F ü hrung des TA-Teams und Verwaltung aller Prozesse im Zusammenhang mit dem Personalmanagement (Recruiting, Leistungsmanagement, Coaching). Identifiziert und baut Schl ü sselkompetenzen und Talent-Pipeline auf und sorgt f ü r eine angemessene Entwicklung der zugewiesenen Mitarbeiter.

-Meldung von technischen Reklamationen / unerw ü nschten Ereignissen / Sonderf ä llen im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
-Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

-Verantwortlich f ü r eine konsistente, funktions ü bergreifende Markenstrategiegestaltung und -umsetzung, f ü r alle Assets, die bis zur Ü bergabe an IBBI von Global zu International TA verschoben wurden. Weltweit erstellte fr ü he Markenstrategien, wie z. B. die Integrated Product Strategies (IPS), werden zu einem wettbewerbsf ä higen, wirklich funktions ü bergreifenden Einf ü hrungsplan weiterentwickelt, der f ü r die IMI-Kernm ä rkte geeignet ist und die Grundlage f ü r den Erfolg der Markteinf ü hrung der n ä chsten Blockbuster von Novartis bildet. (International)
-Tr ä gt zu strategischen, funktions ü bergreifenden Entscheidungen f ü r internationale und marken ü bergreifende strategische Initiativen bei, einschlie ß lich Partnerschaften, Politikgestaltung und f ü r eingef ü hrte Assets, ü berwacht und reagiert auf Gro ß ereignisse und Entwicklungen in der Wettbewerbslandschaft. (International)
-Enge Interaktion mit den IMI-Kernm ä rkten, Zusammenarbeit mit MAP- und CE&E-Teams, um Einf ü hrungsergebnisse und TA-relevante Kundenerlebnisse/-reisen und -kampagnen/-inhalte f ü r die wichtigsten IMI-M ä rkte zu gestalten, und mit dem IMUS-Pendant, um eine konsistente Markenpositionierung weltweit zu gew ä hrleisten. (International)
-Leitet, verwaltet und entwickelt die Gesamtleistung des aktuellen und zuk ü nftigen Produktportfolios des TA und liefert Ums ä tze und Gewinne innerhalb der vereinbarten Budgets. (Region/Cluster/Land)
-Leitet und entwickelt ein leistungsstarkes Vertriebs- und Marketingteam und baut effektive und dauerhafte Gesch ä ftsbeziehungen zu wichtigen Kunden/Stakeholdern auf. (Region/Cluster/Land)
-Leitet in der Regel eine Organisation mit kleinem Umsatzland, die sowohl Vertriebs- als auch Marketingaktivit ä ten abdeckt, mit der Verantwortung f ü r die Leistungssteigerung und die Entwicklung der Betriebsstrategie eines oder mehrerer Produktportfolios. (Region/Cluster/Land)

Work Experience

P&L oder Rechenschaftspflicht der Einheit
F ü hrungsqualit ä ten

Skills

Gesch ä ftsentwicklung
Go-To-Market-Strategie
Key Account Management
Marktentwicklung
Produktlebenszyklus-Management (PLM)
Gewinn und Verlust (GuV)
Gesch ä ftsstrategie
Kundenorientierung
Produkteinf ü hrungen
Verm ö gensverwaltung
Marketing-Strategie
Kommerzielle Exzellenz
Expertise in vorrangigen Krankheitsbereichen
Verst ä ndnis des Gesundheitssektors
Marktzugang

Umsatz
Verkaufsf ä higkeiten
Strategische Partnerschaften
Beeinflussung von F ä higkeiten
Verhandlungsgeschick
Stakeholder-Management
Einbindung von Stakeholdern
Inspirierende F ü hrung
Personalmanagement
Gewandtheit
Funktions ü bergreifende Zusammenarbeit
Wertversprechen
Marktanteil
Digitales Marketing
Strategische Partnerschaften

Language

Englisch

**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

部门
International

Business Unit
General Management

地点

Ireland

站点
Dublin (Country President Office (CPO))

Company / Legal Entity
IE02 (FCRS = IE002) Novartis Ireland Ltd

Functional Area
Commercial & General Management

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae6e62522f28191007372", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};

config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) { window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

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://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-*

**List of links present in page**

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-es-es
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/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/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1