Therapeutic Area Head Immunology, Neurosicence and CRM

Job ID
REQ-10077328

5月 06, 2026

Ireland

摘要

Verantwortlich für eine konsistente, funktionsübergreifende Markenstrategiegestaltung und -umsetzung, für alle Assets, die bis zur Übergabe an IBBI von Global zu International TA gewechselt sind. Wird weltweit entwickelte frühe Markenstrategien, wie z. B. die Integrated Product Strategies (IPS), zu einem wettbewerbsfähigen, wirklich funktionsübergreifenden Einführungsplan weiterentwickeln, der für die IMI-Kernmärkte geeignet ist und eine Grundlage für den Erfolg der Markteinführung der nächsten Blockbuster von Novartis bildet. (International)
Trägt zu strategischen, funktionsübergreifenden Entscheidungen für internationale und markenübergreifende strategische Initiativen bei, einschließlich Partnerschaften, Politikgestaltung und für eingeführte Assets, überwacht und reagiert auf wichtige Ereignisse und Entwicklungen in der Wettbewerbslandschaft. (International)
Enge Interaktion mit den IMI-Kernmärkten, Zusammenarbeit mit MAP- und CE&E-Teams zur Gestaltung von Launch-Ergebnissen und TA-relevanten Kundenerlebnissen/-journeys und -kampagnen/-inhalten für die wichtigsten IMI-Märkte sowie mit IMUS-Pendants, um eine konsistente Markenpositionierung weltweit zu gewährleisten. (International)
Führt, verwaltet und entwickelt die Gesamtleistung des aktuellen und zukünftigen Produktportfolios der TAs und liefert Umsatz und Gewinn innerhalb der vereinbarten Budgets. (Region/Cluster/Land)
Leitet und entwickelt ein leistungsstarkes Vertriebs- und Marketingteam und baut effektive und

dauerhafte Geschäftsbeziehungen zu wichtigen Kunden/Stakeholdern auf. (Region/Cluster/Land)
Leitet in der Regel eine Länderorganisation mit kleinem Umsatz, die sowohl Vertriebs- als auch Marketingaktivitäten abdeckt, mit der Verantwortung, die Leistung zu steigern und die operative Strategie für ein oder mehrere Produktportfolios zu entwickeln. (Region/Cluster/Land)

About the Role

Major Accountabilities

- Verantwortlich für die Bereitstellung des TA-Umsatzes, des Marktanteils und der Rentabilität, um die Budgetziele zu erreichen oder zu übertreffen. (Region/Cluster/Land)
- Definiert, entwickelt und überwacht kurz- und langfristige strategische Marketing- (und Vertriebs-) Pläne im Einklang mit der regionalen und globalen Marketingstrategie.
- Überwacht Markttrends, Verkäufe und Produktleistung, führt regelmäßige Überprüfungen anhand von Plänen durch und ergreift bei Bedarf Korrekturmaßnahmen.
- Treibt das Wachstum der TA voran, indem er Wachstumspläne für 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 überwacht die Einführungsplanung und -durchführung bevorstehender wichtiger Einführungen, indem er eine nahtlose funktions- und (gegebenenfalls) bereichsübergreifende Zusammenarbeit sicherstellt.
- Unterstützt strategische Portfolioentwicklungsaktivitäten für das Unternehmen. Arbeitet mit den globalen, regionalen und Länderteams zusammen, um kommerzielle Bewertungen, die Entwicklung neuer Produkte, Prognosen, die Produkteinlizenzierung und das Lebenszyklusmanagement zu unterstützen.
- Entwickelt und stärkt strategische Beziehungen zu Kunden (z. B. Ärzte, Großkunden, Spezialapotheken, KOLs und Kostenträger), um medizinische und kommerzielle Aktivitäten in Übereinstimmung mit den Compliance-Richtlinien zu unterstützen.
- Optimiert die Leistung des Vertriebs und den Return on Investment. Verbessert die Fähigkeiten des Vertriebs und entwickelt weiterhin innovative Geschäftsstrategien, um den Erfolg in einem sich entwickelnden Umfeld des Gesundheitswesens sicherzustellen. (Region/Cluster/Land)
- Arbeitet mit anderen TAs zusammen und unterstützt bei der Entwicklung einer agilen, kundenorientierten Digital- und Kundenlösungsstrategie, die den sich wandelnden Bedürfnissen des Unternehmens, unserer Kunden und Patienten gerecht wird.
- Fördert effektive, abgestufte Marktunterstützung zur Interpretation, Lokalisierung und Operationalisierung von Einführungsstrategien und -ergebnissen und fungiert als primäre Schnittstelle und Eskalationspunkt für die wichtigsten IMI-Märkte.
- Verantwortlich für das Budget und die finanzielle Leistung des Referats. (Region/Cluster/Land)
- Stellt die Übereinstimmung mit allen Ethik-, Risiko- und Compliance-Richtlinien sicher und verwaltet wichtige Prozesse.
- Erfolgreiche Führung des TA-Teams und Verwaltung aller Prozesse im Zusammenhang mit dem Personalmanagement (Recruiting, Leistungsmanagement, Coaching). Identifiziert und baut Schlüsselkompetenzen und Talent-Pipeline auf und sorgt für eine angemessene Entwicklung der zugewiesenen Mitarbeiter.
- Meldung von technischen Reklamationen / unerwünschten Ereignissen / Sonderfällen im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

- Verantwortlich für eine konsistente, funktionsübergreifende Markenstrategiegestaltung und -umsetzung, für alle Assets, die bis zur Übergabe an IBBI von Global zu International TA verschoben wurden. Weltweit erstellte frühe Markenstrategien, wie z. B. die Integrated Product Strategies (IPS), werden zu einem wettbewerbsfähigen, wirklich funktionsübergreifenden Einführungsplan weiterentwickelt, der für die IMI-Kernmärkte geeignet ist und die Grundlage für den Erfolg der Markteinführung der nächsten Blockbuster von Novartis bildet. (International)
- Trägt zu strategischen, funktionsübergreifenden Entscheidungen für internationale und markenübergreifende strategische Initiativen bei, einschließlich Partnerschaften, Politikgestaltung und für eingeführte Assets, überwacht und reagiert auf Großereignisse und Entwicklungen in der Wettbewerbslandschaft. (International)
- Enge Interaktion mit den IMI-Kernmärkten, Zusammenarbeit mit MAP- und CE&E-Teams, um Einführungsergebnisse und TA-relevante Kundenerlebnisse/-reisen und -kampagnen/-inhalte für die wichtigsten IMI-Märkte zu gestalten, und mit dem IMUS-Pendant, um eine konsistente Markenpositionierung weltweit zu gewährleisten. (International)
- Leitet, verwaltet und entwickelt die Gesamtleistung des aktuellen und zukünftigen Produktportfolios des TA und liefert Umsätze und Gewinne innerhalb der vereinbarten Budgets. (Region/Cluster/Land)
- Leitet und entwickelt ein leistungsstarkes Vertriebs- und Marketingteam und baut effektive und dauerhafte Geschäftsbeziehungen zu wichtigen Kunden/Stakeholdern auf. (Region/Cluster/Land)
- Leitet in der Regel eine Organisation mit kleinem Umsatzland, die sowohl Vertriebs- als auch Marketingaktivitäten abdeckt, mit der Verantwortung für die Leistungssteigerung und die Entwicklung der Betriebsstrategie eines oder mehrerer Produktportfolios. (Region/Cluster/Land)

Work Experience

- P&L oder Rechenschaftspflicht der Einheit
- Führungsqualitäten

Skills

- Geschäftsentwicklung
- Go-To-Market-Strategie
- Key Account Management
- Marktentwicklung
- Produktlebenszyklus-Management (PLM)
- Gewinn und Verlust (GuV)
- Geschäftsstrategie
- Kundenorientierung
- Produkteinführungen
- Vermögensverwaltung
- Marketing-Strategie
- Kommerzielle Exzellenz
- Expertise in vorrangigen Krankheitsbereichen
- Verständnis des Gesundheitssektors
- Marktzugang
- Umsatz
- Verkaufsfähigkeiten
- 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)

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 config = { targetId: "kalturaplayer69fb6d9fbac71032917287", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css", components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [{ presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: KalturaPlayer.ui.components.Remove }] } }; // Check and add plugins only if they exist if (KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.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 (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (KalturaPlayer.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 } }; }

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }

Job ID
REQ-10077328

Therapeutic Area Head Immunology, Neurosicence and CRM

Apply to Job

Job ID
REQ-10077328

Therapeutic Area Head Immunology, Neurosicence and CRM

Apply to Job

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

immunology-neurosicence-and-crm-de-de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
2. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRMREQ-10077328-1