

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscicence and CRM

Job ID
REQ-10077328

5月 06, 2026

Ireland

摘要

HBI'ye devredilene kadar Global'den Uluslararası TA'ya taahhütünü m varlıklar için tutarlı, i levler arasında bir marka stratejisinin ekillendirilmesinden ve uygulanmasından sorumludur. Entegre Ürün Stratejileri (IPS) gibi küresel olarak oluşturulan erken marka stratejilerini, temel IMI pazarları için amaca uygun ve Novartis'in bir sonraki giriş rekorları için lansman başarılarının temelini oluşturacak rekabetçi, gerçeğe inel levler arasında bir lansman planına dönüşümlü olacak. (Uluslararası)

Ortaklıklar, politika ekillendirme ve piyasaya sürülen varlıklar dahil olmak üzere Uluslararası ve marka üstü stratejik girişimler için stratejik, i levler arasında kararlara katkıda bulunur, büyük olaylar rekabet ortamını geliştirmelerini izler ve bunlara yanıt verir. (Uluslararası)

Temel IMI pazarları ile yakın etkileşim, lansman süreçleri ve TA ile ilgili müddetli deneyimlerini/yolculuklarını ve büyük IMI pazarları için kampanyaları/içeri ekillendirmek için ve CE&E ekipleriyle işbirliği ve dünya çapında tutarlı marka konumlandırması sağlamak için IMI muadili ile. (Uluslararası)

TA'nın mevcut ve gelecekteki ürün portföyünün genel performansını yönetir, yönetir ve geliştirir kararları rılan bütçeler dahilinde satış ve karları. (Bölge/küme/ülke)

Yüksek performanslı bir satış ve pazarlama ekibine liderlik eder ve geliştirir ve kilit müddetler/paydaşlarla etkili ve kalıcı ilişkileri kurar. (Bölge/küme/ülke)

Tipik olarak, hem satış hem de pazarlama faaliyetlerini kapsayan, performans arttırma ve bir veya

daha fazla ürün portföyünün operasyonel stratejisini geliştirme sorumluluğuna sahip küçük bir girişimci kuruluşa liderlik eder. (Bölge/küme/ülke)

About the Role

Major Accountabilities

-Bütçe hedeflerini karşılamak veya aşmak için TA satışları, pazar payını ve karlılığı yönetir. (Bölge/küme/ülke)

-Bölgesel ve küresel pazarlama stratejisi doğrultusunda kısa ve uzun vadeli stratejik pazarlama (ve satış) planlarının tanımlar, geliştirir ve denetler.

-Pazar trendlerini, satışları ve ürün performansını analizler, planlara göre düzenli incelemeler yapar gerektiğinde düzeltici önlemler alır.

-Mevcut ürünleri için büyüme planları oluşturularak teknik analizin büyümesini sağlamak, yaşam döngülerini etkin bir şekilde yönetir, hat geliştirilmelerini ve yeni ürünleri başarıyla piyasaya sürme için stratejik ortaklıklar kurar ve yönetir.

-Sorunsuz ilişkiler arasında ve (varsa) bölümler arasında işbirliği sağlayarak yaklaşan önemli lansmanlar için lansman planlamasını ve yürütülmesini tanımlar, yönlendirir ve denetler.

~ İşletme için stratejik portföy geliştirme faaliyetlerini destekler. Ticari değerlendirilmeleri, yeni ürün geliştirmeyi, tahminleri, ürünleri lisanslamayı ve yaşam döngüsü yönetimini desteklemek için küresel ve ülke ekipleriyle birlikte çalışır.

-Uyumluluk yönergelerine uygun olarak tıbbi ve ticari faaliyetleri desteklemek için müdürlerle (örneğin doktorlar, kilit müşteriler, özel eczaneler, KOL'ler ve ödeme yapanlar) stratejik ilişkiler geliştirir ve güçlendirir.

-Satış gücü performansını ve yatırım getirisini optimize eder. Satış gücü yeteneklerini geliştiren bir satış hizmet ortamında başarıyla çalışmak için yenilikçi ticari stratejiler geliştirme devam eder. (Bölge/küme/ülke)

~ İşletmenin, müşterilerimizin ve hastalarımızın ihtiyaçlarını karşılayan çevik, mobil bir dijital ve müşteri özülleri stratejisinin geliştirilmesinde diğer TA'larla ortaklık kurar ve destekler.

-Lansman stratejilerini ve çıktıları yorumlamak, yerelleştirmek ve operasyonel hale getirmek için etkili, katmanlı pazar desteği sağlamak ve büyük İMİ pazarları için birincil arayüz ve tırmanma noktalarını belirler.

-Birim bütçesinden ve mali performansından sorumludur. (Bölge/küme/ülke)

-Tüm Etik, Risk ve Uyum politikalarına uyumu sağlamak ve önemli süreçleri yönetir.

~ İnsan yönetimi ile ilgili tüm süreçleri (işe alım, performans yönetimi, koçluk) yöneterek TA ekibi başarıyla liderlik eder. Temel yetenekleri, yetenek hattını tanımlar ve oluşturur ve atanmış kişilerin uygun şekilde geliştirilmesini sağlar.

-Novartis ürünleri ile ilgili teknik şikayetlerin / advers olayların / özel durum senaryolarının teslim alınmasından itibaren 24 saat içinde bildirilmesi

-Pazarlama örneklerinin dağıtımını (varsa)

Key Performance Indicators

-BBİye devir teslimine kadar Globalden Uluslararası TAya taşınan tüm varlıklar için tutarlı, seviyeler arasında bir marka stratejisinin gerçekleştirilmesinden ve uygulanmasından sorumludur. Entegre Ürün Stratejileri (IPS) gibi küresel olarak oluşturulan erken marka stratejilerini, temel İMİ pazarları için amaca uygun olan ve Novartis'in bir sonraki gelecekte rekorları kıran filmleri için lansman başarılarını

temelini oluşturan rekabetçi, gerçeğe uygun ve seviye bir lansman planına dönüşümüne yardımcı olacaktır.
(Uluslararası)

-Ortaklıklar, politika geliştirme ve başarıları dahil olmak üzere Uluslararası ve marka üstü stratejik girişimler için stratejik, seviyeler arası kararlara katkıda bulunur, büyük olayları ve ortamı geliştirmelerini izler ve bunlara yanıt verir. (Uluslararası)

-Temel İMİ pazarlarıyla yakın etkileşim, lansman süreçlerini ve TAYLA ilgili müşteri deneyimlerini yolculuklarını ve kampanyalarını / içeriğini geliştirmek için MAP ve CE&E ekipleriyle işbirliği yaparak tutarlı marka konumlandırmasını sağlamak için İMUS muadili ile. (Uluslararası)

-Ayrıca mevcut ve gelecekteki ürün portföyünün genel performansını yönetir, yönetir ve geliştirir ve kararlara katılan bütün süreçler dahilinde satış ve kararsızlar. (Bölge/küme/ülke)

-Yüksek performanslı bir satış ve pazarlama ekibine liderlik eder ve geliştirir ve kilit müşteriler / paydaşlarla etkili ve kalıcı ilişkileri kurar. (Bölge/küme/ülke)

-Tipik olarak, hem satış hem de pazarlama faaliyetlerini kapsayan, performans arttırma ve bir veya daha fazla ürün portföyünün operasyonel stratejisini geliştirme sorumluluğu olan güçlü bir gelirli bir organizasyonuna liderlik eder. (Bölge/küme/ülke)

Work Experience

Kâr-Zarar ya da Birim Sorumluluğu
Çalışanlara Liderlik Etmek

Skills

~ Geliştirme
Pazara Giriş Stratejisi
Kilit Müşteri Yönetimi
Pazar Geliştirme
Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM)
Kar ve Zarar (P&L)
~ Stratejisi
Müşteri Odaklılık
Ürün Lansmanları
Varlıkların Yönetimi
Pazarlama Stratejisi
Ticari Mücadele
Öncelikli Hastalık Alanları Uzmanlığı
Sağlık Sektörü Anlayışı
Pazar Erişimi
Satış
Satış Becerileri
Stratejik Ortaklıklar
Etkileme Becerileri
Müşteri Beklentileri
Paydaş Yönetimi
Paydaş Katılımı
~ İhram Veren Liderlik
~ İnsan Kaynakları Yönetimi
Çeviklik
Fonksiyonlar Arasında İşbirliği
Değer Önerileri

Pazar Pay ı
Dijital Pazarlama
Stratejik Ortaklıklar

Language

İngilizce

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

Kadrolu

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fb6f9380630469174943", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", 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, Neurosciences 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->

immunology-neuroscience-and-crm-tr-tr

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/tr-TR/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRMREQ-10077328-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRMREQ-10077328-1>