

## Marketing Head

Job ID  
REQ-10081104

6月 14, 2026

China

### 摘要

- Vodja trženja v organizaciji za prihodke srednje države ALI regionalni/globalni vodja blagovne znamke za majhno prihodkovno organizacijo.
- Odgovoren za razvoj, izvajanje in izvajanje komercialne strategije, trženskega spleta in operativnih nalog, ki optimizirajo prodajo, tržni deleži in rast prihodkov za blagovno znamko ali nabor blagovnih znamk, da bi povečali vrednost blagovne znamke v skupinah strank.
- Sovodi in izvaja integrirano strategijo izdelkov (IPS), taktične naloge in zagotavlja vhodne podatke za razprave o upravljanju življenjskega cikla (LCM).

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Sovodi razvoj in izvajanje strategije trženja blagovne znamke.
- Spremlja učinkovitost izdelka, konkurenčno okolje in bazo strank, da hitro prepozna spremembe

na rta.

Upravlja ocene donosnosti naložbe taktičnih programov in v sodelovanju s prodajnim vodstvom zagotavlja ustrezno izvedbo v celotni terenski sili.

Vodi interakcije z različnimi članovi ekipe blagovne znamke, vključno z drugimi funkcionalnimi področji (prodaja, upravljani trgi, medicina, klinična, regulativna, usposabljanje, finance in druga, doseganje soglasja / š tartinine med temi članovi ekipe

Proaktivno opredeljuje trende, priložnosti in grožnje (po vsem svetu in na ključnih lokalnih trgih) za blagovno znamko (blagovne znamke) in predlaga ustrezne ukrepe. Prispeva h konkurenčni pripravljenosti in pristopu konkurenčne inteligence za zagotovitev ustrezne medfunkcionalne priprave in odziva na konkurenco.

Sodeluje pri ključnih vprašanjih blagovne znamke, povezanih z razvojem, in se po potrebi uskladi s strategijo globalne blagovne znamke.

Zagotavlja vodstvo ekipi blagovne znamke in različnim članom ekipe blagovne znamke, vključno s treniranjem, svetovanjem in razvojem članov ekipe.

Zagotavlja skladnost s politikami in postopki Novartisov ter popolno vključitev v novartisovo kulturo in podporne vire.

Voditi pripravo in lansiranje novih indikacij, opredeliti velikost trga, priložnosti, napovedi, uskladiti se z globalnimi, predmarketinškimi in trženskimi nartrti, sodelovati v pogajanjih in izvedbenem nartrtu

Nadzira pobude za tržne raziskave kot del nartrtov blagovnih znamk in predvideva odzive / spremembe trga

Zagotavlja strateško vodstvo z medfunkcionalnimi članovi GPT (tj. DRA, Clinical, TRD itd.) za zagotavljanje kohezije in integritete blagovne znamke, oblikovanja cen, varnostnih sporočil, farmakovigilance, regulativnih interakcij, proizvodnje, pakiranja, distribucije in napovedovanja dobave za indikacije na območju bolezni

## Key Performance Indicators

Vodja trženja v organizaciji za prihodke srednje drževe ALI regionalni/globalni vodja blagovne znamke za majhno prihodkovno organizacijo.

Odgovoren za razvoj, izvajanje in izvajanje komercialne strategije, trženskega spleta in operativnih nartrtov, ki optimizirajo prodajo, tržni deleži in rast prihodkov za blagovno znamko ali nabor blagovnih znamk, da bi povečali vrednost blagovne znamke v skupinah strank.

Sovodi in izvaja integrirano strategijo izdelkov (IPS), taktične nartrte in zagotavlja vhodne podatke za razprave o upravljanju življenjskega cikla (LCM).

## Work Experience

Vodenje prodaje

Izkušnje z vodenjem velikih organizacij

Izkušnje z medfunkcionalnim in transnacionalnim delom

Vodenje velikih in/ali raznolikih večnamenskih timov

Vodenje operacij in izvrševanje

Vodenje projektov

Upravljanje procesov

## Skills

Digitalni marketing

Tržna strategija

Upravljanje življenjskega cikla izdelka (PLM)

Trž enje izdelkov  
Strategija izdelkov  
Upravljanje premo ž enja  
Poslovna strategija  
Komerzialna odli nost  
Operativna odli nost  
Usmerjenost k strankam  
Razumevanje zdravstvenega sektorja  
Strokovno znanje o prednostnih podro jih boleznih  
Agility  
Medfunkcionalno sodelovanje  
Vplivanje na spretnosti  
Navdihujo e vodstvo  
Upravljanje s ilove š kimi viri  
Pogajalske spretnosti  
Sodelovanje dele ž nikov  
Upravljanje dele ž nikov  
Strate š ka partnerstva

Language

Angle š ina

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

Marketing

地点

China

站点

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Marketing

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer6a2fac4ee1a44308525738", 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: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10081104

Marketing Head

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10081104

Marketing Head

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10081104-marketing-head-sl-si>

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10081104>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10081104>