

Immunology & Neuroscience TA Head

Job ID
REQ-10082814

7月 06, 2026

Colombia

Disponibile en: Fran ç ais | [Deutsch](#) | [English](#) | [Españ o](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | _____ | [Sloven š čina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

-Responsable de l' é laboration et de la mise en œuvre d' une strat é gie de marque coh é rente et interfonctionnelle, pour tous les actifs pass é s de Global à International TA jusqu' au transfert à IBBI. É voluera vers des strat é gies de marque pr é coces cr é é es à l' é chelle mondiale, telles que les strat é gies de produits int é gr é es (IPS), en un plan de lancement comp é titif et v é ritablement interfonctionnel, adapt é aux principaux march é s IMI et jetant les bases du succ è s du lancement des prochains blockbusters de Novartis. (International)

-Contribuer aux d é cisions strat é giques et interfonctionnelles pour les initiatives strat é giques internationales et au-dessus de la marque, y compris les partenariats, l' é laboration des politiques et pour les actifs lanc é s, surveillera et r é pondra aux é v é nements majeurs et aux d é veloppements du paysage concurrentiel. (International)

-Interaction é troite avec les principaux march é s IMI, collaboration avec les é quipes MAP et CE & E pour fa ç onner les livrables de lancement et les exp é riences client / parcours et campagnes / contenus pertinents pour TA pour les principaux march é s IMI, et avec l' homologue IMUS pour assurer un positionnement de marque coh é rent dans le monde entier. (International)

-Diriger, gérer et développer la performance globale du portefeuille de produits actuel et futur des AT et réaliser des ventes et des bénéfices dans les limites des budgets convenus.

(Région/cluster/pays)

-Diriger et développer une équipe de vente et de marketing hautement performante et établir des relations d'affaires efficaces et durables avec les principaux clients / parties prenantes.

(Région/cluster/pays)

-Dirige généralement une petite organisation de pays à revenus, couvrant à la fois les activités de vente et de marketing, avec la responsabilité de stimuler la performance et de développer la stratégie opérationnelle d'un ou plusieurs portefeuilles de produits. (Région/cluster/pays)

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de la réalisation des ventes, de la part de marché et de la rentabilité de l'AT pour atteindre ou dépasser les objectifs budgétaires. (Région/cluster/pays)

-Définir, développer et superviser les plans de marketing stratégique (et de vente) à court et à long terme conformément à la stratégie de marketing régionale et mondiale.

-Surveiller les tendances du marché, les ventes et la performance des produits, effectuer des examens réguliers par rapport aux plans et prendre des mesures correctives au besoin.

-Stimule la croissance de l'AT en établissant des plans de croissance pour les produits existants, gérer efficacement leur cycle de vie, lance avec succès des extensions de gamme et de nouveaux produits; établit et gère des partenariats stratégiques efficaces.

-Définir, diriger et superviser la planification et l'exécution des lancements clés à venir en assurant une collaboration interfonctionnelle transparente et (le cas échéant) interdivisionnelle.

-Soutenir les activités de développement de portefeuille stratégique pour l'entreprise. Travaille avec les équipes mondiales, régionales et nationales pour soutenir les évaluations commerciales, le développement de nouveaux produits, les prévisions, l'octroi de licences de produits et la gestion du cycle de vie.

-Développe et renforce les relations stratégiques avec les clients (par exemple, les médecins, les grands comptes, les pharmacies spécialisés, les KOL et les payeurs) pour soutenir les activités médicales et commerciales conformément aux directives de conformité.

-Optimise les performances de la force de vente et le retour sur investissement. Améliore les capacités de la force de vente et continue de développer des stratégies commerciales innovantes pour assurer le succès dans un environnement de soins de santé en évolution. (Région/cluster/pays)

-S'associe à d'autres responsables et soutiens dans le développement d'une stratégie de solutions numériques et clients agile, axée sur le client, qui répond aux besoins changeants de l'entreprise, de nos clients et de nos patients.

-Favorise un support de marché efficace et hiérarchisé pour interpréter, localiser et opérationnaliser les stratégies de lancement et les livrables, agissant comme interface principale et point d'escalade pour les principaux marchés IMI.

-Responsable du budget et de la performance financière de l'unité. (Région/cluster/pays)

-Assure l'alignement sur toutes les politiques d'éthique, de risque et de conformité et gère les processus clés.

-Diriger avec succès l'équipe d'assistance technique, en gérant tous les processus liés à la gestion des personnes (recrutement, gestion de la performance, coaching). Identifie et renforce les capacités clés, le vivier de talents et assure le bon développement des personnes assignées.

-Signalement des plaintes techniques, des événements indésirables et des scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception

-Distribution des échantillons marketing (le cas échéant)

Key Performance Indicators

-Responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une stratégie de marque cohérente et interfonctionnelle, pour tous les actifs passés de Global à International TA jusqu'au transfert à IBBI. Évoluera vers des stratégies de marque précoces créées à l'échelle mondiale, telles que les stratégies de produits intégrés (IPS), en un plan de lancement compétitif et véritablement interfonctionnel, adapté aux principaux marchés IMI et jetant les bases du succès du lancement des prochains blockbusters de Novartis. (International)

-Contribuer aux décisions stratégiques et interfonctionnelles pour les initiatives stratégiques internationales et au-dessus de la marque, y compris les partenariats, l'élaboration des politiques et pour les actifs lancés, surveillera et répondra aux événements majeurs et aux développements du paysage concurrentiel. (International)

-Interaction étroite avec les principaux marchés IMI, collaboration avec les équipes MAP et CE & E pour façonner les livrables de lancement et les expériences / parcours clients et campagnes / contenus pertinents pour TA pour les principaux marchés IMI, et avec l'homologue IMUS pour assurer un positionnement de marque cohérent dans le monde entier. (International)

-Diriger, gérer et développer la performance globale du portefeuille de produits actuel et futur des AT et réaliser des ventes et des bénéfices dans les limites des budgets convenus.

(Région/cluster/pays)

-Diriger et développer une équipe de vente et de marketing hautement performante et établir des relations d'affaires efficaces et durables avec les principaux clients / parties prenantes.

(Région/cluster/pays)

-Dirige généralement une petite organisation de pays à revenus, couvrant à la fois les activités de vente et de marketing, avec la responsabilité de stimuler la performance et de développer la stratégie opérationnelle d'un ou plusieurs portefeuilles de produits. (Région/cluster/pays)

Work Experience

Responsabilité d'unités ou de résultats

People Leadership

Skills

Développement des affaires

Stratégie de mise sur le marché

Gestion des Grands Comptes

Tendance du marché

Gestion du cycle de vie des produits (PLM)

Profits et pertes (P&L)

Stratégie d'entreprise

Orientation client

Lancements

Gestion d'actifs

Stratégie marketing

Excellence commerciale

Domaines d'expertise prioritaires en matière de maladies

Compr é hension du secteur de la sant é
Acc è s au march é
Ventes
Comp é tences de vente
Partenariats strat é giques
Comp é tences d'influence
Comp é tences en n é gociation
Gestion des parties prenantes
Engagement des parties prenantes
Leadership inspirant
Gestion du personnel
Agilit é
Collaboration interfonctionnelle
Propositions de valeur
Part de march é
Marketing num é rique
Partenariats strat é giques

Language

Anglais

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

Colombia

站点

Bogota (Pharmaceuticals / GDD / NTO / CTS)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area

Commercial & General Management

Job Type

Full time

Employment Type

CDI

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4d5eb752cab171658345", 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-10082814

Immunology & Neuroscience TA Head

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10082814

Immunology & Neuroscience TA Head

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology->

neuroscience-ta-head-fr-fr

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082814-immunology-neuroscience-ta-head-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Immunology---Neuroscience-TA-HeadREQ-10082814>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Immunology---Neuroscience-TA-HeadREQ-10082814>