

Commercial & V&A Field Excellence Manager

Job ID

REQ-10084464

Jul 28, 2026

LOC_RU

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Осуществлять регулярный мониторинг эффективности полевых команд и ключевых показателей эффективности, выявлять возможности для повышения результативности на уровне закреплённого терапевтического направления или функции.
- Взаимодействовать с командами по управлению данными и CRM по вопросам стандартной отчётности, дашбордов и анализа данных для проведения обзоров эффективности полевых команд и поддержки принятия бизнес-решений в соответствии с международными стандартами Field Excellence.
- Разрабатывать и поддерживать процессы территориального дизайна, расчёта численности полевых команд, распределения ресурсов и проведения территориальных оценок эффективности.
- Участвовать в процессах целеполагания, подготовки моделей распределения целей и аналитической поддержки
- Участвовать в сопровождении систем мотивации, включая проведение аналитики, диагностику эффективности и поддержку операционных процессов совместно с закреплённым направлением/функцией, а также лидировать процесс расчета бонусов
- Подготавливать аналитические и операционные материалы для обсуждений, связанных с реализацией модели вывода препаратов на рынок (GTM), запуском новых продуктов и цикловым планированием.
- Участвовать во внедрении моделей управления полевой эффективностью, включая процессы таргетирования, приоритизации клиентов, подготовки к запуску и контроля исполнения.
- Обеспечивать своевременное и качественное выполнение процессов, стандартов и практик Field Excellence на уровне закреплённого терапевтического направления или функции.
- Выступать основным контактным лицом Field Excellence для закреплённого терапевтического направления или функции по вопросам аналитики, эффективности полевых команд и исполнения.
- Способствовать внедрению и использованию стандартов ICE, принципов сегментации, таргетирования и фреймворков оценки эффективности полевых команд.
- Формировать практические инсайты и рекомендации для обзоров эффективности закреплённого терапевтического направления или функции, выявляя пробелы в исполнении и возможности повышения результативности.
- Участвовать в тестировании и внедрении решений в области автоматизации, искусственного интеллекта и продвинутой аналитики для повышения эффективности процессов Field Excellence.
- Демонстрировать приверженность ценностям Novartis, принципам этики и требованиям комплаенса при реализации процессов Field Excellence, взаимодействии с внутренними и внешними стейкхолдерами и подготовке рекомендаций для бизнеса.

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее образование в области бизнеса, естественных наук или другое релевантное образование
- Уровень английского языка не ниже upper intermediate
- 3–6 лет опыта работы в коммерческих подразделениях фармацевтической отрасли, в области Field Excellence, SFE, Sales Operations либо аналитической поддержки бизнеса.
- Сильные аналитические навыки и опыт работы с данными по эффективности полевых команд и KPI.
- Способность преобразовывать данные в понятные, структурированные инсайты и материалы для обсуждения на встречах.
- Высокая исполнительская дисциплина, внимание к деталям и способность управлять несколькими задачами одновременно.
- Знание нормативной среды, отраслевых стандартов и принципов этичного ведения бизнеса.
- Развитые навыки взаимодействия и коммуникации.
- Структурированный подход к работе, надёжность и способность эффективно работать в условиях чётко определённых рамок и ожиданий.
- Использование инновационных методов и инструментов в текущих процессах и дальнейшем развитии

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата и годовой бонус).

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и всех детей, включая стоматологию, с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования близких родственников. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование выезжающих за рубеж.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов и инноваций.

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутствия по уходу за ребенком для отцов и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций по личным вопросам с профильными специалистами в области психологии, финансов, юридических аспектах, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

Role Requirements

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

General Management

Location

LOC_RU

Site

Moscow (City)

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10084464

Commercial & V&A Field Excellence Manager

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10084464-commercial-v-a-field-excellence-manager>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10084464-commercial-v-a-field-excellence-manager>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-City/Commercial---V-A-Field-Excellence-Manager_REQ-10084464
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-City/Commercial---V-A-Field-Excellence-Manager_REQ-10084464