NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
Nov 04, 2026
LOC_IE

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsable de entregar las ventas de TA, la participación de mercado y la rentabilidad para cumplir o superar los objetivos presupuestarios. (Región/cluster/país)
~ Define, desarrolla y supervisa planes estratégicos de marketing (y ventas) a corto y largo plazo en línea con la estrategia de marketing regional y global.
~ Monitorea las tendencias del mercado, las ventas y el rendimiento del producto, realiza revisiones periódicas contra los planes y toma medidas correctivas según sea necesario.
~ Impulsa el crecimiento de la AT mediante el establecimiento de planes de crecimiento para los productos existentes, gestiona eficazmente su ciclo de vida, lanza con éxito extensiones de línea y nuevos productos; Establece y gestiona alianzas estratégicas efectivas.
~ Define, impulsa y supervisa la planificación de lanzamientos y la ejecución de los próximos lanzamientos clave al garantizar una colaboración interfuncional y (según corresponda) interdivisional sin fisuras.
~ Apoya las actividades de desarrollo de cartera estratégica para el negocio. Trabaja con los equipos globales, regionales y nacionales para respaldar las evaluaciones comerciales, el desarrollo de nuevos productos, la previsión, la concesión de licencias de productos y la gestión del ciclo de vida.
~ Desarrolla y fortalece las relaciones estratégicas con los clientes (por ejemplo, médicos, cuentas clave, farmacias especializadas, KOL y pagadores) para respaldar las actividades médicas y comerciales en consonancia con las directrices de cumplimiento.
~ Optimiza el rendimiento de la fuerza de ventas y el retorno de la inversión. Mejora las capacidades de la fuerza de ventas y continúa desarrollando estrategias comerciales innovadoras para garantizar el éxito en un entorno de atención médica en evolución. (Región/clúster/país)
~ Se asocia con otros TA y apoya en el desarrollo de una estrategia de soluciones digitales y de cliente ágil y dirigida al cliente que satisfaga las necesidades cambiantes del negocio, nuestros clientes y pacientes.
~ Impulsa un soporte de mercado eficaz y escalonado para interpretar, localizar y poner en práctica las estrategias de lanzamiento y los resultados, actuando como interfaz principal y punto de escalamiento para los principales mercados de IMI.
~ Responsable del presupuesto y rendimiento financiero de la unidad. (Región/cluster/país)
~ Asegura la alineación con todas las políticas de ética, riesgo y cumplimiento y gestiona los procesos clave.
~ Liderar con éxito el equipo de AT, gestionando todos los procesos relacionados con la gestión de personas (reclutamiento, gestión del desempeño, coaching). Identifica y construye capacidades clave, cartera de talentos y garantiza el desarrollo adecuado de las personas asignadas.
~ Notificación de reclamaciones técnicas/eventos adversos/escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis en un plazo de 24 horas a partir de su recepción
~ Distribución de muestras de comercialización (cuando corresponda)

Key Performance Indicators

~ Responsable de una configuración e implementación de una estrategia de marca consistente y multifuncional, para todos los activos que se han movido de Global a International TA hasta la entrega a IBBI. Evolucionará las primeras estrategias de marca creadas a nivel mundial, como las Estrategias Integradas de Producto (IPS) en un plan de lanzamiento

competitivo y verdaderamente multifuncional que sea adecuado para los mercados centrales de IMI y establezca una base para el éxito del lanzamiento para los próximos éxitos de taquilla de Novartis. (Internacional)
~ Contribuye a las decisiones estratégicas y multifuncionales para iniciativas estratégicas internacionales y por encima de la marca, incluidas las asociaciones, la formulación de políticas y para los activos lanzados, monitoreará y responderá a los principales eventos y desarrollos del panorama competitivo. (Internacional)
~ Estrecha interacción con los principales mercados de IMI, colaboración con los equipos de MAP y CE&E para dar forma a los entregables de lanzamiento y experiencias de clientes / viajes y campañas / contenido relevantes para TA para los principales mercados de IMI, y con la contraparte de IMUS para garantizar un posicionamiento de marca consistente en todo el mundo. (Internacional)
~ Lidera, gestiona y desarrolla el rendimiento general de la cartera de productos actuales y futuros de los TA y entrega ventas y ganancias dentro de los presupuestos acordados. (Región/cluster/país)
~ Lidera y desarrolla un equipo de ventas y marketing de alto rendimiento y construye relaciones comerciales efectivas y duraderas con clientes / partes interesadas clave. (Región/cluster/país)
~ Por lo general, lidera una organización de pequeño país de ingresos, que cubre tanto las actividades de ventas como de marketing, con la responsabilidad de impulsar el rendimiento y desarrollar la estrategia operativa de una o más carteras de productos. (Región/cluster/país)

Work Experience

~Responsabilidad de ganancias y pérdidas (P&L) o de la unidad
~Liderazgo de personas

Skills

~Desarrollo de Negocios
~Estrategia de comercialización
~Gestión de Cuentas Clave
~Tendencia del mercado
~Gestión del ciclo de vida del producto (Plm)
~Pérdidas y ganancias (P&L)
~Estrategia de Negocio
~Orientación al cliente
~Lanzamientos
~Gestión de Activos
~Estrategia de marketing
~Excelencia Comercial
~Experiencia en Áreas de Enfermedades Prioritarias
~Comprensión del sector sanitario
~Acceso al mercado
~Ventas
~Habilidades de venta
~Alianzas estratégicas
~Habilidades de influencia
~Habilidades de negociación
~Gestión de Grupos de Interés
~Participación de las partes interesadas
~Liderazgo inspirador
~Gestión de Personas
~Agilidad
~Colaboración multifuncional
~Propuestas de valor
~Cuota de mercado
~Digital Marketing
~Alianzas estratégicas

Language

Inglés

Role Requirements

Primary location salary range
€103,600.00 - €192,400.00
Division
DIV_IM
Business Unit
General Management
Location
LOC_IE
Site
Dublin (Country President Office (CPO))
Company / Legal Entity
IE02 (FCRS = IE002) Novartis Ireland Ltd
Functional Area
FCT_CM
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10077328

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-es-es*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-es-es
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRM_REQ-10077328-1
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neurosicence-and-CRM_REQ-10077328-1