NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
Nov 04, 2026
LOC_IE

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, gère 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 spécialisées, 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 intégrées (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
~Compréhension du secteur de la santé
~Accès au marché
~Ventes
~Compétences de vente
~Partenariats stratégiques
~Compétences d'influence
~Compétences en négociation
~Gestion des parties prenantes
~Engagement des parties prenantes
~Leadership inspirant
~Gestion du personnel
~Agilité
~Collaboration interfonctionnelle
~Propositions de valeur
~Part de marché
~Marketing numérique
~Partenariats stratégiques

Language

Anglais

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
CDI
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-fr-fr*

List of links present in page

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