NOVARTIS

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID
REQ-10077328
Nov 04, 2026
LOC_IE

About the Role

Major Accountabilities

~ TAの売上、市場シェア、収益性を提供して、予算目標を達成または上回る責任があります。(地域/クラスター/国)
~ 地域およびグローバルマーケティング戦略に沿った短期および長期の戦略的マーケティング(および販売)計画を定義、開発、監督します。
~ 市場動向、売上、製品のパフォーマンスを監視し、計画に対して定期的なレビューを実施し、必要に応じて是正措置を講じます。
~ 既存製品の成長計画を確立し、ライフサイクルを効果的に管理し、ライン拡張と新製品の発売を成功させることにより、TAの成長を促進します。効果的な戦略的パートナーシップを確立および管理します。
~ シームレスな部門間および(該当する場合)部門間のコラボレーションを確保することにより、今後の主要な発売の発売計画と実行を定義、推進、監督します。
~ ビジネスの戦略的ポートフォリオ開発活動をサポートします。グローバル、地域、国のチームと協力して、商業評価、新製品開発、予測、製品インライセンス、ライフサイクル管理をサポートします。
~ コンプライアンスガイドラインに沿って医療および商業活動をサポートするために、顧客(医師、キーアカウント、専門薬局、KOL、支払者など)との戦略的関係を開発および強化します。
~ 営業部隊のパフォーマンスと投資収益率を最適化します。営業力を強化し、進化する医療環境での成功を確実にするために革新的な商業戦略を開発し続けます。(地域/クラスター/国)
~ 他のTAの責任者と提携し、ビジネス、顧客、患者の進化するニーズを満たす、機敏で顧客主導のデジタルおよび顧客ソリューション戦略の開発をサポートします。
~ 効果的な階層型市場サポートを推進して、発売戦略と成果物を解釈、ローカライズ、運用化し、主要なIMI市場の主要なインターフェースおよびエスカレーションポイントとして機能します。
~ ユニットの予算と財務パフォーマンスを担当します。 (地域/クラスター/国)
~ すべての倫理、リスク、コンプライアンスポリシーとの整合性を確保し、主要なプロセスを管理します。
~ TAチームを成功裏にリードし、すべての人材管理関連プロセス(採用、パフォーマンス管理、コーチング)を管理します。主要な能力、人材パイプラインを特定して構築し、割り当てられた人々の適切な開発を保証します。
~ 受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特別なケースシナリオを報告
~ マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

Key Performance Indicators

~ IBBIに引き渡されるまで、グローバルTAからインターナショナルTAに移行したすべての資産について、一貫した部門横断的なブランド戦略の形成と実装を担当します。統合製品戦略(IPS)など、グローバルに策定された初期のブランド戦略を、コアIMI市場の目的に適合し、ノバルティスの次の大ヒット作の発売成功の基盤となる、競争力のある真に部門横断的な発売計画に進化させます。(国際)
~ パートナーシップ、ポリシー形成、ローンチされた資産を含む、国際的およびブランド以上の戦略的イニシアチブのための戦略的で機能横断的な決定に貢献し、主要なイベントや競争環境の発展を監視および対応します。(国際)
~ コアIMI市場との緊密なやり取り、MAPおよびCE&Eチームとのコラボレーションにより、主要なIMI市場向けのローンチ成果物とTA関連のカスタマーエクスペリエンス/ジャーニー、キャンペーン/コンテンツを形成し、IMUSカウンターパートと協力して、世界中で一貫したブランドポジショニングを確保します。(国際)
~ TAの現在および将来の製品ポートフォリオの全体的なパフォーマンスを主導、管理、開発し、合意された予算内で売上と利益を提供します。 (地域/クラスター/国)

~高性能の販売およびマーケティングチームを率いて開発し、主要な顧客/利害関係者と効果的かつ永続的なビジネス関係を構築します。 (地域/クラスター/国)
~ 通常、販売活動とマーケティング活動の両方をカバーする小規模な収益国の組織を率い、1つ以上の製品ポートフォリオのパフォーマンス向上と運用戦略の開発を担当します。(地域/クラスター/国)

Work Experience

~P&Lまたはユニットの信頼性
~ピープルリーダーシップ

Skills

~事業開発
~Go-To-Market戦略
~キーアカウント管理
~市場動向
~製品ライフサイクル管理(Plm)
~損益計算書(P&L)
~事業戦略
~顧客オリエンテーション
~製品の発売
~資産管理
~マーケティング戦略
~コマーシャル・エクセレンス
~重点疾患領域の専門知識
~医療セクターの理解
~市場アクセス
~セールス
~販売スキル
~戦略的パートナーシップ
~影響力のあるスキル
~ネゴシエーションスキル
~ステークホルダーマネジメント
~ステークホルダーエンゲージメント
~心に響くリーダーシップ
~人的資源管理
~敏捷
~クロスファンクショナルコラボレーション
~バリュープロポジション
~市場占有率
~デジタルマーケティング
~戦略的パートナーシップ

Language

英語

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-ja-jp*

List of links present in page

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