NOVARTIS

Commercial Portfolio Head

Job ID
REQ-10091749
Nov 04, 2026
LOC_RU

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

Коммерческие партнёрства и альянсы

- Осуществляет систематический поиск, анализ и оценку возможностей коммерческих партнёрств и внешних коллабораций, направленных на повышение коммерческой ценности портфеля препаратов Компании.
- Осуществляет подготовку, организацию и проведение переговоров с потенциальными партнёрами, участвует в выработке и согласовании условий договоров и соглашений в соответствии со стратегическими целями Компании.
- Обеспечивает управление и сопровождение действующих стратегических партнёрств и альянсов, контролирует исполнение договорных обязательств и адаптацию условий сотрудничества с учётом изменения бизнес-потребностей.
- Координирует реализацию пилотных международных проектов с коммерческим потенциалом масштабирования на региональный и/или международный уровень.

Цифровой маркетинг

- Обеспечивает продвижение портфеля препаратов Компании с использованием цифровых каналов и платформ с целью поддержания узнаваемости брендов и вовлечённости.
- Организует управление цифровым контентом и каналами коммуникации, включая регулярное обновление, оптимизацию и контроль цифровых материалов с целью обеспечения их актуальности и соответствия требованиям законодательства и внутренних политик Компании.
- Осуществляет взаимодействие с руководителями терапевтических направлений в целях согласования и оптимизации планов цифрового продвижения и использования цифровых промо-активов для поддержки приоритетных брендов Компании.

Управление жизненным циклом препаратов (Lifecycle Management, LCM)

- Обеспечивает подготовку брендов к окончанию патентной защиты (Loss of Exclusivity, LoE), включая мониторинг сроков и разработку соответствующих стратегий.
- Обеспечивает интеграцию препаратов из терапевтических подразделений в коммерческий портфель Компании, координируя процесс передачи активов, бюджетов, аналитических материалов и ответственности, а также взаимодействие с ключевыми заинтересованными сторонами с целью обеспечения непрерывного перехода.
- Осуществляет взаимодействие с юридическим, финансовым подразделениями, департаментом вывода препаратов на рынок и подразделениями цепочки поставок с целью корректной оценки объёмной и стоимостной эрозии после наступления LoE.
- Реализует стратегии позднего этапа управления жизненным циклом препаратов, направленные на сохранение коммерческой ценности брендов и минимизацию эрозии после наступления LoE.

- Обеспечивает оптимизацию портфеля активов, включая передачу или вывод из обращения отдельных активов с целью снижения затрат.

Управление портфелем

- Обеспечивает планирование, формирование и контроль бюджета и прогнозов по портфелю препаратов Компании с целью достижения установленных целей портфеля.
- Осуществляет мониторинг эффективности портфеля препаратов, включая отслеживание показателей деятельности брендов и рыночных тенденций, в целях поддержки управленческих решений с учётом статуса препарата.
- Взаимодействует с командами регуляции для обеспечения корректного управления портфелем препаратов, включая актуализацию и внесение изменений в планы управления рисками (Risk Management Planning, RMP).
- Обеспечивает обработку внеплановых операционных запросов, обеспечивая своевременное реагирование на срочные и плановые обращения.
- Взаимодействует с цепочкой поставок для минимизации дефицита и списаний.

Лидерство и корпоративная культура

- Осуществляет руководство и координацию кросс-функциональных команд в целях реализации приоритетных коммерческих инициатив и тактических мероприятий.

- Формирует культуру высокой результативности, обеспечивает участие в процессах подбора персонала, управления эффективностью, обучения и развития сотрудников, а также развитие ключевых компетенций и кадрового резерва.
- Обеспечивает привлечение, развитие и удержание ключевых сотрудников, а также формирование и реализацию планов преемственности и развития кадрового потенциала в масштабах организации в стране.
- Соблюдает и демонстрирует принципы лидерства Компании, способствует внедрению изменений и повышению общей эффективности, демонстрируя осознанность и стремление к профессиональному развитию.

Коммерческая политика и дистрибуция

- В соответствии с ситуацией на рынке и стратегией Компании разрабатывает коммерческую политику и политики и стандарты в области коммерции и развития бизнеса, готовит предложения по их изменению и утверждает их соответствии с процедурами Компании; контролирует выполнение указанных политик, стандартов и процедур.
- Контролирует эффективное и регулярное взаимодействие всей команды с ключевыми клиентами (дистрибьюторами и аптечными сетями, и другими третьими сторонами) федерального и регионального уровня, которые информируют их о преимуществах инновационных продуктов Компании с точки зрения клинической, экономической и социальной выгоды.
- Реализует бизнес-стратегию управления портфелем препаратов Компании через предложение и контроль над исполнением сделок по ко-промоции и промоции через уполномоченные сторонние организации в соответствии с политиками и процедурами Компании.
- Разрабатывает стратегию ведения бизнеса с дистрибьюторами.
- Контролирует выполнение прогноза отгрузок компании и возврата денежных средств Руководит комплексными кросс-функциональными проектами.
- Обеспечивает в зоне своей ответственности соблюдение законодательства РФ и этических норм ведения бизнеса, принятых в компании и индустрии.
- Участвует в разработке стратегических маркетинговых планов и разработке соответствующих бюджетов.
- Осуществляет контроль за исполнением обязательств в соответствии с соглашениями, заключаемыми Компанией.

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее профильное образование и/или высшее образование в области естественных наук или управления бизнесом. Дополнительное образование в области биологических наук, медицины, управления и/или менеджмента приветствуется. Степень Мастера делового администрирования приветствуется.
- Свободное владение английским языком.
- Стаж работы: от 10 лет. Предыдущий опыт работы на ключевых управленческих позициях в фармацевтической индустрии.
- Подтверждённый опыт ответственности за показатели прибыли и убытков (P&L) и управление коммерческой деятельностью.
- Опыт сквозного управления портфелем зрелых брендов, включая интеграцию препаратов, планирование этапа окончания патентной защиты (LoE) и сохранение ценности после LoE с использованием стратегий позднего этапа жизненного цикла.
- Подтверждённый опыт построения и управления партнёрствами, включая поиск возможностей, ведение переговоров и управление соглашениями в области ко-промоции, дистрибуции и лицензирования с достижением измеримого коммерческого эффекта.
- Опыт реализации цифрового маркетинга в условиях регуляторных ограничений, включая управление контентом, оптимизацию каналов и соблюдение требований комплаенса.
- Подтверждённый опыт руководства кросс-функциональными командами (Legal, Finance, Market Access, Regulatory, Supply Chain, CLS) и работы в условиях сложной системы стейкхолдеров.
- Опыт стратегического принятия решений, включая расстановку приоритетов, применение критериев go/no-go и оптимизацию распределения ресурсов между брендами.
- Опыт матричного управления и развития талантов, включая формирование высокоэффективных команд, коучинг, планирование преемственности и влияние в рамках сложных кросс-функциональных и региональных взаимодействий.
- Системное мышление, ориентированное на максимизацию совокупной ценности портфеля и долгосрочную устойчивость, а не на результаты отдельных брендов.
- Финансовая и ресурсная дисциплина, включая строгую увязку затрат с инвестиционными приоритетами и подтверждаемым возвратом инвестиций (ROI).
- Ориентация на результат, включая постановку чётких KPI (P&L, ценность портфеля, цифровое взаимодействие, устойчивость брендов) и принятие управленческих решений на основе аналитических данных.

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 зарубеж.

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

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_CM
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10091749

Commercial Portfolio Head

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10091749-commercial-portfolio-head*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10091749-commercial-portfolio-head
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-City/Commercial-Portfolio-Head_REQ-10091749-1
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-City/Commercial-Portfolio-Head_REQ-10091749-1