NOVARTIS

Commercial Portfolio & Lifecycle Manager

Job ID
REQ-10090389
Nov 10, 2026
LOC_ES

About the Role

El/la Portfolio & Life-Cycle Management Lead actuará como catalizador/a de decisiones estratégicas de negocio a lo largo del portfolio.

El rol evaluará de forma continua el desempeño del portfolio, la evolución del mercado y los principales hitos del ciclo de vida de los productos, con el objetivo de identificar oportunidades para acelerar el crecimiento, mejorar la rentabilidad, proteger el valor y mitigar riesgos. Transformará estos insights en recomendaciones claras, business cases sólidos y planes de acción ejecutables.

Asimismo, tendrá un papel clave en el desarrollo y consolidación de Portfolio & Life-Cycle Management como una capacidad estratégica en Novartis España, estableciendo marcos de toma de decisiones, mecanismos de gobernanza y formas de trabajo cross-functional que refuercen la priorización del portfolio y su ejecución.

No se trata de un rol tradicional de gestión de una única marca. Requiere una visión transversal del negocio y del portfolio, un sólido criterio empresarial y capacidad para influir en decisiones entre diferentes funciones y áreas terapéuticas, sin necesidad de autoridad formal.

Responsabilidades clave

Estrategia de portfolio e identificación de oportunidades

- Realizar revisiones de portfolio proactivas y continuas para identificar oportunidades de crecimiento, protección del valor, eficiencia y mitigación de riesgos.
- Evaluar el rendimiento, el potencial futuro y la relevancia estratégica de las marcas en distintas etapas de su ciclo de vida.
- Traducir los insights del portfolio en prioridades estratégicas claras y recomendaciones de negocio accionables.
- Evaluar y priorizar oportunidades en función de su impacto potencial, viabilidad, nivel de inversión, retorno esperado y riesgos asociados.
- Desarrollar business cases, evaluaciones financieras y escenarios que respalden las decisiones de asignación de recursos e inversión.
- Monitorizar la implementación y el impacto en el negocio de las iniciativas de portfolio priorizadas.

Gestión del ciclo de vida y preparación para la LoE

- Anticipar los hitos críticos del ciclo de vida de los productos, incluida la pérdida de exclusividad (LoE), los cambios en la dinámica de mercado y los cambios en el entorno competitivo, regulatorio o de acceso.
- Desarrollar estrategias de ciclo de vida diferenciadas según la madurez, el rendimiento y la relevancia estratégica de cada marca.
- Elaborar planes estructurados de preparación para la LoE y de mitigación de riesgos, en colaboración con los equipos transversales pertinentes.
- Identificar y activar palancas de optimización del valor en áreas como pricing, estrategia de suministro, gestión de la

demanda, mantenimiento de marca, simplificación del modelo operativo y asignación de recursos.

- Apoyar la transición de marcas a la Commercial Portfolio Unit, asegurando una transferencia efectiva del conocimiento de negocio, los insights de rendimiento, las responsabilidades y las prioridades estratégicas.
- Identificar oportunidades para simplificar, externalizar o racionalizar determinadas actividades o activos del portfolio cuando proceda.

Liderazgo transversal y ejecución

- Liderar la evaluación, priorización y activación de iniciativas transversales de portfolio.
- Reunir a Marketing, Market Access, Finanzas, Asuntos Regulatorios, Supply, Legal y otras funciones relevantes en torno a una base de datos y una recomendación comunes.
- Generar alineamiento entre stakeholders con objetivos, perspectivas e incentivos distintos.
- Cuestionar de forma constructiva los supuestos y las formas de trabajo existentes para encontrar mejores soluciones para el negocio.
- Presentar recomendaciones de portfolio, business cases y disyuntivas estratégicas a stakeholders sénior y foros de decisión.
- Asegurar que las prioridades acordadas se traduzcan en responsables claros, planes de implementación y mecanismos de seguimiento.

Desarrollo de capacidades y transformación organizativa

- Contribuir a consolidar la Commercial Portfolio Unit como una capacidad estratégica de gestión de portfolio dentro de Novartis España.
- Diseñar e implantar marcos de gestión de portfolio, foros de gobierno, herramientas, procesos y criterios de decisión.
- Promover una cultura de creación de valor, priorización, simplificación y toma de decisiones basada en datos.
- Actuar como referente interno en Gestión de Portfolio y del Ciclo de Vida.
- Fomentar la colaboración y el intercambio de conocimiento entre áreas terapéuticas y funciones.
- Identificar oportunidades para reforzar las capacidades de gestión de portfolio mediante nuevos enfoques, analítica, tecnologías y formas de trabajo.

Perfil del candidato

Buscamos a un profesional con experiencia, sólida visión de negocio, criterio estratégico y capacidad para convertir la complejidad en decisiones y acción.

La persona ideal será intelectualmente curiosa, con mentalidad comercial y cómoda cuestionando el statu quo. Más que exigir experiencia en un puesto concreto, buscamos a alguien capaz de identificar, priorizar y capturar oportunidades en un portfolio diverso.

Formación

- Titulación universitaria en Ciencias de la Salud, Farmacia, Administración de Empresas, Economía, Ingeniería o una disciplina afín.
- Se valorará un MBA o un posgrado en Estrategia, Marketing, Finanzas o Dirección de Empresas.

Experiencia profesional

- Aproximadamente 7–10 años de experiencia profesional relevante en la industria farmacéutica, biotecnológica o sanitaria, o en consultoría estratégica.

- Experiencia en una o varias funciones comerciales o estratégicas, como Marketing, Market Access, Ventas, Excelencia Comercial, Finanzas, Planificación Estratégica, Gestión de Portfolio o Gestión del Ciclo de Vida.
- Exposición a marcas en distintas etapas de su ciclo de vida, incluidas marcas maduras y productos próximos a la pérdida de exclusividad (LoE).
- Experiencia en la evaluación de oportunidades de negocio, el desarrollo de business cases y el apoyo a decisiones de inversión o de asignación de recursos.
- Capacidad demostrada para liderar iniciativas complejas y transversales en organizaciones matriciales.
- Experiencia trabajando con stakeholders sénior e influyendo en decisiones sin autoridad formal.
- Se valorará la experiencia en transiciones de productos farmacéuticos, estrategias de final de ciclo de vida o preparación de la LoE, aunque no es imprescindible si la persona candidata demuestra sólidas capacidades estratégicas y comerciales.

Capacidades clave

Capacidades técnicas y de negocio

- Gestión estratégica del portfolio y del ciclo de vida de los productos.
- Identificación, evaluación y dimensionamiento de oportunidades.
- Desarrollo de business cases y evaluación financiera.
- Modelización de escenarios y evaluación de riesgos.
- Análisis de mercado, de clientes y de la competencia.
- Priorización del portfolio y decisiones de asignación de recursos.
- Interpretación de datos comerciales y financieros.
- Liderazgo de programas y proyectos transversales.
- Traducción de insights en recomendaciones de negocio accionables.

Capacidades de liderazgo y mentalidad

- Pensamiento estratégico y sólido criterio de negocio.
- Capacidad para conectar la visión global del portfolio con acciones de negocio concretas.
- Sólidas capacidades analíticas y capacidad para tomar decisiones con información incompleta.
- Pensamiento crítico y confianza para cuestionar de forma constructiva los supuestos establecidos.
- Capacidad para influir, generar alineamiento e impulsar avances sin autoridad formal.
- Comunicación clara y convincente, con habilidades de storytelling.
- Sólidas capacidades de gestión de stakeholders.
- Pragmatismo, responsabilidad y una fuerte orientación a la ejecución.
- Curiosidad intelectual y apertura a nuevos enfoques y tecnologías.
- Capacidad para desenvolverse en la ambigüedad y crear estructura, prioridades y planes de acción.
- Mentalidad corporativa, con capacidad para priorizar el valor global del portfolio por encima de los intereses de cada marca.

Qué ofrecemos

- La oportunidad de incorporarte a una unidad estratégica de nueva creación con capacidad de influir en decisiones clave de negocio en Novartis España.
- Un rol con amplia exposición a marcas, áreas terapéuticas y funciones.
- Interacción directa con líderes sénior y responsables de decisión de las distintas funciones.
- La oportunidad de dar forma a cómo se construye e integra la Gestión de Portfolio y del Ciclo de Vida en la organización española.
- Participación en iniciativas de alto impacto con implicaciones directas en el crecimiento, la rentabilidad y la sostenibilidad del portfolio a largo plazo.
- Un entorno dinámico, ideal para personas con ambición estratégica, curiosidad intelectual y una fuerte mentalidad de creación de valor.
- Oportunidades de desarrollo profesional en una compañía farmacéutica internacional de referencia.

Role Requirements

Primary location salary range
€58,200.00 - €108,000.00
Division
DIV_IM
Business Unit
General Management
Location
LOC_ES
Site
Barcelona Gran Vía
Company / Legal Entity
ES06 (FCRS = ES006) Novartis Farmacéutica, S.A.
Alternative Location 1
LOC_ES
Functional Area
FCT_MM
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10090389

Commercial Portfolio & Lifecycle Manager

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10090389-commercial-portfolio-lifecycle-manager-es-es*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10090389-commercial-portfolio-lifecycle-manager-es-es

2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Barcelona-Gran-Va/Portfolio---Lifecycle-Manager_REQ-10090389-1
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Barcelona-Gran-Va/Portfolio---Lifecycle-Manager_REQ-10090389-1