

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID

REQ-10077328

Jun 04, 2026

LOC_IE

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsabile della fornitura delle vendite, della quota di mercato e della redditività di TA per raggiungere o superare gli obiettivi di budget. (Regione/cluster/paese)
- ~ Definisce, sviluppa e supervisiona piani strategici di marketing (e vendita) a breve e lungo termine in linea con la strategia di marketing regionale e globale.
- ~ Monitora le tendenze del mercato, le vendite e le prestazioni dei prodotti, conduce revisioni periodiche rispetto ai piani e intraprende azioni correttive come richiesto.
- ~ Guida la crescita del TA stabilendo piani di crescita per i prodotti esistenti, gestisce efficacemente il loro ciclo di vita, lancia con successo estensioni di linea e nuovi prodotti; stabilisce e gestisce partenariati strategici efficaci.
- ~ Definisce, guida e supervisiona la pianificazione del lancio e l'esecuzione dei prossimi lanci chiave, garantendo una collaborazione interfunzionale e (se applicabile) interdivisionale.
- ~ Supporta le attività strategiche di sviluppo del portafoglio per il business. Collabora con i team globali, regionali e nazionali per supportare le valutazioni commerciali, lo sviluppo di nuovi prodotti, le previsioni, l'in-licensing del prodotto e la gestione del ciclo di vita.
- ~ Sviluppa e rafforza le relazioni strategiche con i clienti (ad es. medici, key account, farmacie specializzate, KOL e pagatori) per supportare le attività mediche e commerciali in linea con le linee guida di conformità.
- ~ Ottimizza le prestazioni della forza vendita e il ritorno sull'investimento. Migliora le capacità della forza vendita e continua a sviluppare strategie commerciali innovative per garantire il successo in un ambiente sanitario in evoluzione. (Regione/cluster/paese)
- ~ Collabora con altri responsabili e supporta lo sviluppo di una strategia digitale e di soluzioni per i clienti agile e guidata dal cliente che soddisfi le esigenze in evoluzione dell'azienda, dei nostri clienti e pazienti.
- ~ Promuove un supporto di mercato efficace e a più livelli per interpretare, localizzare e rendere operative le strategie di lancio e i risultati finali, fungendo da interfaccia primaria e punto di escalation per i principali mercati IMI.
- ~ Responsabile del bilancio e delle prestazioni finanziarie dell'unità. (Regione/cluster/paese)
- ~ Assicura l'allineamento a tutte le politiche di etica, rischio e conformità e gestisce i processi chiave.
- ~ Guidare con successo il team TA, gestendo tutti i processi relativi alla gestione delle persone (recruiting, performance management, coaching). Identifica e costruisce funzionalità chiave, pipeline di talenti e garantisce il corretto sviluppo delle persone assegnate.
- ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- ~ Distribuzione di campioni di marketing (ove applicabile)

Key Performance Indicators

- ~ Responsabile della definizione e dell'implementazione di una strategia di marchio coerente e interfunzionale, per tutte le risorse che sono passate da Global a International TA fino al passaggio a IBBI. Evolverà le prime strategie di brand create a livello globale, come le Integrated Product Strategies (IPS) in un piano di lancio competitivo e realmente interfunzionale che è adatto allo scopo per i principali mercati IMI e pone le basi del successo del lancio per i prossimi blockbuster di Novartis. (Internazionale)
- ~ Contribuisce alle decisioni strategiche e interfunzionali per iniziative strategiche internazionali e di alto livello, incluse

partnership, definizione delle politiche e per le risorse lanciate, monitorerà e risponderà ai principali eventi e agli sviluppi del panorama competitivo. (Internazionale)

~ Stretta interazione con i principali mercati IMI, collaborazione con i team MAP e CE & E per modellare i risultati finali di lancio e le esperienze / percorsi / campagne / contenuti rilevanti per i clienti per i principali mercati IMI e con la controparte IMUS per garantire un posizionamento coerente del marchio in tutto il mondo. (Internazionale)

~ Guida, gestisce e sviluppa le prestazioni complessive del portafoglio di prodotti attuali e futuri dei TA e fornisce vendite e profitti entro i budget concordati. (Regione/cluster/paese)

~ Guida e sviluppa un team di vendita e marketing ad alte prestazioni e costruisce relazioni commerciali efficaci e durature con i principali clienti / stakeholder. (Regione/cluster/paese)

~ In genere guida un'organizzazione di piccoli paesi di entrate, che copre sia le attività di vendita che di marketing, con la responsabilità di guidare le prestazioni e sviluppare la strategia operativa di uno o più portafogli di prodotti. (Regione/cluster/paese)

Work Experience

~P&L or Unit Accountability

~People Leadership

Skills

~Sviluppo del business

~Strategia di go-to-market

~Gestione dei Key Account

~Tendenza del mercato

~Gestione del ciclo di vita del prodotto (PLM)

~Profitti e perdite (P&L)

~Strategia aziendale

~Orientamento al cliente

~Lanci di prodotti

~Gestione delle risorse

~Strategia di marketing

~Eccellenza Commerciale

~Aree patologiche prioritarie Competenza

~Comprensione del settore sanitario

~Accesso al mercato

~Vendite

~Abilità di vendita

~Partnership strategiche

~Influenzare le competenze

~Capacità di negoziazione

~Gestione degli stakeholder

~Coinvolgimento degli stakeholder

~Leadership ispiratrice

~Gestione delle persone

~Agilità

~Collaborazione interfunzionale

~Proposte di valore

~Quota di mercato

~Marketing Digitale

~Partnership strategiche

Language

Inglese

Role Requirements

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

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

Regolare

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10077328

Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-it-it>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-it-it>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1