

# Therapeutic Area Head Immunology, Neuroscience and CRM

Job ID

REQ-10077328

Jun 04, 2026

LOC\_IE

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Odgovoren za zagotavljanje prodaje, tržnega deleža in dobičkonosnosti tehnične pomoči za doseganje ali preseganje proračunskih ciljev. (regija/grozd/država)
- ~ Definira, razvija in nadzira kratkoročne in dolgoročne strateške marketinške (in prodajne) načrte v skladu z regionalno in globalno marketinško strategijo.
- ~ Spremlja tržne trende, prodajo in uspešnost izdelkov, izvaja redne preglede načrtov in po potrebi sprejema korektivne ukrepe.
- ~ spodbuja rast tehnične pomoči z oblikovanjem načrtov rasti obstoječih izdelkov, učinkovito upravlja njihov življenjski cikel, uspešno uvaja razširitve linije in nove izdelke; vzpostavlja in upravlja učinkovita strateška partnerstva.
- ~ Določa, vodi in nadzoruje načrtovanje zagona in izvajanje prihajajočih ključnih lansiranj z zagotavljanjem nemotenega medfunkcionalnega in (po potrebnem) medoddelčnega sodelovanja.
- ~ Podpira strateške dejavnosti razvoja portfelja za podjetje. Sodeluje z globalnimi, regionalnimi in državnimi ekipami za podporo komercialnim ocenam, razvoju novih izdelkov, napovedovanju, licenciranju izdelkov in upravljanju življenjskega cikla.
- ~ Razvija in krepi strateške odnose s strankami (npr. zdravniki, ključni računi, specializirane lekarne, KOL-ji in plačniki) za podporo medicinskim in komercialnim dejavnostim v skladu s smernicami skladnosti.
- ~ Optimizira uspešnost prodajne sile in donosnost naložbe. Izboljšuje zmogljivosti prodajne sile in še naprej razvija inovativne komercialne strategije za zagotovitev uspeha v razvijajočem se zdravstvenem okolju. (regija/grozd/država)
- ~ Partnerji z drugimi PA vodijo in podpirajo razvoj agilne, k strankam usmerjene digitalne strategije in strategije rešitev za stranke, ki izpolnjuje spreminjajoče se potrebe podjetja, naših strank in pacientov.
- ~ Zagotavlja učinkovito večstopenjsko tržno podporo za razlago, lokalizacijo in operacionalizacijo izstrelitvenih strategij in rezultatov, pri čemer deluje kot primarni vmesnik in stopnjevalna točka za glavne trge IML.
- ~ Odgovoren za proračun in finančno zmogljivost enote. (regija/grozd/država)
- ~ Zagotavlja usklajenost z vsemi pravilniki o etiki, tveganju in skladnosti s predpisi ter upravlja ključne procese.
- ~ Uspešno vodite ekipo tehnične pomoči in upravljajte vse procese, povezane z upravljanjem z ljudmi (zaposlovanje, upravljanje uspešnosti, coaching). Identificira in gradi ključne zmogljivosti, nabor talentov in zagotavlja ustrezen razvoj dodeljenih oseb.
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah/neželenih dogodkih/posebnih scenarijih primerov, povezanih z izdelki Novartis, v roku 24 ur od prejema
- ~ Razdeljevanje vzorcev za trženje (kadar je primerno)

### Key Performance Indicators

- ~ Odgovoren za dosledno, medfunkcionalno oblikovanje in izvajanje strategije blagovne znamke, za vsa sredstva, ki so se preselila iz globalne v mednarodno tehnično pomoč do predaje IBB1. Globalno ustvarjene zgodnje strategije blagovnih znamk, kot so integrirane strategije za izdelke (IPS), se bo razvilo v konkurenčen, resnično medfunkcionalen načrt lansiranja, ki bo ustrezal osrednjim trgov IML in postavil temelje za uspeh pri lansiranju naslednjih uspešnic Novartisa. (Mednarodno)
- ~ Prispeva k strateškim, medfunkcionalnim odločitvam za mednarodne strateške pobude in strateške pobude nad blagovno znamko, vključno s partnerstvi, oblikovanjem politik in lansiranjem sredstvi, bo spremljal in se odzival na pomembne dogodke

in razvoj konkurenčnega okolja. (Mednarodno)

~ Tesno sodelovanje z osrednjimi trgi IMI, sodelovanje z ekipami MAP ter CE&E za oblikovanje rezultatov lansiranja in uporabniških izkušenj/potovanj in kampanj/vsebin, ki so pomembne za TA, za glavne trge IMI ter z IMUS-om, da se zagotovi dosledno pozicioniranje blagovne znamke po vsem svetu. (Mednarodno)

~ Vodi, upravlja in razvija splošno uspešnost sedanjega in prihodnjega portfelja izdelkov PA ter zagotavlja prodajo in dobiček v okviru dogovorjenih proračunov. (regija/grozd/država)

~ Vodi in razvija visoko učinkovito prodajno in marketinško ekipo ter gradi učinkovite in trajne poslovne odnose s ključnimi strankami/deležniki. (regija/grozd/država)

~ Običajno vodi majhno organizacijo države s prihodki, ki zajema prodajne in tržne dejavnosti, z odgovornostjo za spodbujanje uspešnosti in razvoj operativne strategije enega ali več portfeljev izdelkov. (regija/grozd/država)

## Work Experience

~Bilance uspeha ali odgovornost poslovnih enot

~Vodenje ljudi

## Skills

~Poslovni razvoj

~Strategija vstopa na trg

~Upravljanje ključnih kupcev

~Tržni trend

~Upravljanje življenjskega cikla izdelka (Plm)

~Poslovni izid (P&L)

~Poslovna strategija

~Usmerjenost k strankam

~Predstavitve izdelkov

~Upravljanje premoženja

~Tržna strategija

~Komerzialna odličnost

~Strokovno znanje o prednostnih področjih bolezni

~Razumevanje zdravstvenega sektorja

~Dostop do trga

~Prodaje

~Prodajne veščine

~Strateška partnerstva

~Vplivanje na spretnosti

~Pogajalske spretnosti

~Upravljanje deležnikov

~Sodelovanje deležnikov

~Navdihujoče vodstvo

~Upravljanje s človeškimi viri

~Agility

~Medfunkcionalno sodelovanje

~Vrednostne ponudbe

~Tržni delež

~Digitalni marketing

~Strateška partnerstva

## Language

Angleščina

## 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

Redni sodelavec

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-sl-si>

### List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10077328-therapeutic-area-head-immunology-neuroscience-and-crm-sl-si>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM\\_REQ-10077328-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM\\_REQ-10077328-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Dublin-Country-President-Office-CPO/Therapeutic-Area-Head-Immunology--Neuroscience-and-CRM_REQ-10077328-1)