

Marketing Head

Job ID
REQ-10081104
Июн. 14, 2026
Китай

Сводка

- ~ Vodja trženja v organizaciji za prihodke srednje države ALI regionalni/globalni vodja blagovne znamke za majhno prihodkovno organizacijo.
- ~ Odgovoren za razvoj, izvajanje in izvajanje komercialne strategije, trženjskega spleta in operativnih načrtov, ki optimizirajo prodajo, tržni delež in rast prihodkov za blagovno znamko ali nabor blagovnih znamk, da bi povečali vrednost blagovne znamke v skupinah strank.
- ~ Sovodi in izvaja integrirano strategijo izdelkov (IPS), taktične načrte in zagotavlja vhodne podatke za razprave o upravljanju življenjskega cikla (LCM).

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Sovodi razvoj in izvajanje strateškega trženja blagovne znamke.
- ~ Spremlja učinkovitost izdelka, konkurenčno okolje in bazo strank, da hitro prepozna spremembe načrta.
- ~ Upravlja ocene donosnosti naložbe taktičnih programov in v sodelovanju s prodajnim vodstvom zagotavlja ustrezno izvedbo v celotni terenski sili.
- ~ Vodi interakcije z razširjenimi člani ekipe blagovne znamke, vključno z drugimi funkcionalnimi področji (prodaja, upravljeni trgi, medicina, klinična, regulativna, usposabljanje, finance in druga, doseganje soglasja / štartnine med temi člani ekipe
- ~ Proaktivno opredeljuje trende, priložnosti in grožnje (po vsem svetu in na ključnih lokalnih trgih) za blagovno znamko (blagovne znamke) in predlaga ustrezne ukrepe. Prispeva h konkurenčni pripravljenosti in pristopu konkurenčne inteligence za zagotovitev ustrezne medfunkcionalne priprave in odziva na konkurenco.
- ~ Sodeluje pri ključnih vprašanih blagovne znamke, povezanih z razvojem, in se po potrebi uskladi s strategijo globalne blagovne znamke.
- ~ Zagotavlja vodstvo ekipi blagovne znamke in razširjenim članom ekipe blagovne znamke, vključno s treniranjem, svetovanjem in razvojem članov ekipe.
- ~ Zagotavlja skladnost s politikami in postopki Novartisa ter popolno vključitev v novartisovo kulturo in podporne vire.
- ~ Voditi pripravo in lansiranje novih indikacij, opredeliti velikost trga, priložnosti, napovedi, uskladiti se z globalnimi, predmarketinškimi in trženjskimi načrti, sodelovati v pogajanjih in izvedbenem načrtu
- ~ Nadzira pobude za tržne raziskave kot del načrtov blagovnih znamk in predvideva odzive / spremembe trga
- ~ Zagotavlja strateško vodstvo z medfunkcionalnimi člani GPT (tj. DRA, Clinical, TRD itd.) za zagotavljanje kohezije in integritete blagovne znamke, oblikovanja cen, varnostnih sporočil, farmakovigilance, regulativnih interakcij, proizvodnje, pakiranja, distribucije in napovedovanja dobave za indikacije na območju bolezn

Key Performance Indicators

- ~ Vodja trženja v organizaciji za prihodke srednje države ALI regionalni/globalni vodja blagovne znamke za majhno prihodkovno organizacijo.
- ~ Odgovoren za razvoj, izvajanje in izvajanje komercialne strategije, trženjskega spleta in operativnih načrtov, ki optimizirajo prodajo, tržni delež in rast prihodkov za blagovno znamko ali nabor blagovnih znamk, da bi povečali vrednost blagovne znamke v skupinah strank.
- ~ Sovodi in izvaja integrirano strategijo izdelkov (IPS), taktične načrte in zagotavlja vhodne podatke za razprave o upravljanju življenjskega cikla (LCM).

Work Experience

- ~Vodenje prodaje
- ~Izkušnje z vodenjem velikih organizacij
- ~Izkušnje z medfunkcionalnim in transnacionalnim delom
- ~Vodenje velikih in/ali raznolikih večnamenskih timov
- ~Vodenje operacij in izvrševanje
- ~Vodenje projektov
- ~Upravljanje procesov

Skills

- ~Digitalni marketing
- ~Tržna strategija
- ~Upravljanje življenjskega cikla izdelka (Plm)
- ~Trženje izdelkov
- ~Strategija izdelkov
- ~Upravljanje premoženja
- ~Poslovna strategija
- ~Komersialna odličnost
- ~Operativna odličnost
- ~Usmerjenost k strankam
- ~Razumevanje zdravstvenega sektorja
- ~Strokovno znanje o prednostnih področjih bolezn
- ~Agility
- ~Medfunkcionalno sodelovanje
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Navdihujoče vodstvo
- ~Upravljanje s človeškimi viri
- ~Pogajalske spretnosti

~Sodelovanje deležnikov
~Upravljanje deležnikov
~Strateška partnerstva

Language

Angleščina

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Marketing

Место

Китай

Сайт

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Маркетинг

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec

Shift Work

No

Job ID

REQ-10081104

Marketing Head

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10081104

Marketing Head

[Apply to Job](#)

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10081104
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10081104