

开发创新疗法是科学领域中最具挑战性、最重要和最有个人价值的领域之一。在我们追求将创新科学转化为患者价值的过程中，成为安斯泰来的一员是一个令人兴奋的时刻！我们是一家拥有独特的合作和以患者为中心的文化的公司。

现对以下职位进行公开招聘，欢迎符合条件的同事投递简历或推荐外部候选人。

职位名称：多元渠道产品负责人

部 门： 创新业务团队

直线经理： 创新业务团队负责人

工作地点： 上海

职位目的：

以品牌为中心，协助中央市场部品牌策略的制定，负责全国线上线下疾病教育、全国联动湾区学术项目等的计划和实施，推动 Veoza（及其他电商产品）的业绩的提升和市场份额的扩张，进而提升公司产品的市场竞争力和品牌影响力，确保公司战略目标得以实现。

岗位职责：

一、Veoza 大湾区及中长期年度战略规划

为所负责的产品制定年度和中期市场营销战略，协助业务负责人提高市场的占有率，客户 NPS。负责产品湾区的上市及市场推广，扩展与其他相关产品的战略合作，实现所负责产品价值最大化。

二、支持 Veoza 市场策略和制定和执行，确保市场及学术活动有效的开展实施

1. 深入了解女性健康领域医学及产品知识，熟悉大湾区的市场竞争环境，建立并维护关键客户关系。支持业务负责人建立拥有竞争性的品牌策略，并负责开发和执行全国层面以及全国联动区

域层面的学术活动。

2. 引领血管舒缩症疾病（VMS）教育，负责线上社交媒体、线下第三方以及公司 PC 部门的合作，完成百万级 VMS 女性教育精准触达，打造线上至线下的业务模型。
3. 有效建立高端女性健康品的价值定位、提供患者福利项目、疾病诊疗支持项目、客户忠诚度维护项目。
4. 制定并监督所有推广策略的实施过程以及其有效性，确保市场推广计划达成既定的目标。
5. 支持产品推广材料和物料的制作，并有能力对销售进行产品知识培训。

三、市场分析及投资回报管理

1. 负责上市后市场数据分析，实时检测市场活动和业务结果的健康度。
2. 与 CI 部门合作，共同制定销售分析、竞争对手、市场活动以及客户反馈信息等市场相关报告以调整产品市场策略及时响应市场变化
3. 收集市场趋势、市场份额以及竞争产品等信息，以作为评估市场营销活动有效性的标准。
4. 监测市场活动中的投资回报率，不断根据市场情况进行项目优化以达成最大化的 ROI。

四、电商平台管理（其他品牌）

1. 对现有的电商平台（如京东、阿里、美团）和经销商（TP）高效合作，计划和执行关键的购物节项目，确保销量指标完成。
2. 与 CSO 部门协同，制定和实施电商品牌的市场策略和品牌推广计划。
3. 评估活动创意和计划，确保与品牌和业务目标一致
4. 分析旗舰店的流量表现，制定战略规划以优化销售转化。

五、药物安全相关工作

1. 及时有效地收集报告所获知的产品不良事件/特殊情况，实施必要的跟踪调查和报告。

任职资格：

一、教育

1. 大学本科以上学历，医药学背景优先。

二、技能

1. 患者洞察力强，具备较强的沟通，计划，组织和解决问题能力
2. 能够独立完成产品的市场营销计划和执行。
3. 数据分析能力、项目管理能力。
4. 跨团队合作能力。
5. 具有优秀的演讲技巧，能够独立、准确的进行与产品及市场营销活动相关的说明。
6. 优秀的沟通能力，包括中英文的书面及口语。
7. 具备较强的团队合作意识
8. 具备较强的学习意愿和学习能力，善于思考，并希望不断完整自己的能力版图。
9. 善于自我激励，自我挑战和管理压力

三、工作经验

1. 五年以上资深品牌/产品经理工作经验，拥有全国或区域市场活动执行经验
2. 具备慢病领域（妇科、内分泌、中医、风湿、骨松、神内等）工作经验，女性健康尤其是更年期领域优先
3. 具有消费类处方药经验的、或社媒运营及患者教育项目经验、或与高端医疗及保司合作经验的优先
4. 具有外资企业的工作背景优先。

简历接收邮箱 ACN_HR5@astellas.com (邮件主题：应聘岗位-姓名-地区)