

# Responsable d'application CRM H/F

Job ID  
REQ-10013443  
Jul 14, 2024  
France

## Summary

Localisation : Rueil Malmaison - #Hybride

A propos du poste :

Nous sommes à la recherche d'un(e) Responsable d'Application CRM expérimenté(e) pour rejoindre notre équipe. En tant que Responsable d'Application CRM, votre mission principale sera de déployer de nouveaux projets liés à notre outil CRM et d'optimiser son fonctionnement opérationnel afin de soutenir l'activité de nos aires thérapeutiques.

## About the Role

Responsabilités:

En tant que Responsable d'application CRM, vos responsabilités incluent mais ne se limitent pas à :

- Gérer le cycle de vie de l'application CRM et de certaines applications liées au CRM
- Co-construire en collaboration avec le responsable Stratégie Data & Outils, les équipes Excellence & Exécution, les équipes globales et l'IT d'une feuille de route sur le CRM
- Gérer les nouvelles releases et nouveaux projets en lien avec le CRM
- Standardiser et industrialiser les pratiques du CRM au sein de la communauté des Chefs de Produit Outils
- Promouvoir l'utilisation du CRM et les outils connexes auprès de l'organisation et mesurer et suivre de la satisfaction des utilisateurs
- Mesurer les performances du système (utilisation, impact, gestion des problèmes techniques, etc...)
- Superviser l'administration fonctionnelle et assurer la qualité opérationnelle du système CRM
- Améliorer en continue les processus, les supports de formations et les bonnes pratiques sur CRM
- Coordonner les prestataires de services apportant du support sur les outils & canaux
- Être responsable du respect des guidelines en terme de contrainte réglementaire, légale, Data Privacy
- Représenter la France au niveau global lors des échanges avec le global sur le développement du CRM ou les projets liés au CRM

Ce que vous apporterez au rôle :

- Expérience confirmée en gestion d'outils CRM, à minima 2 ans.
- Gestion de projet
- Sens du service client
- Team player
- Bonne communication
- Adaptabilité : capable aussi bien de vulgariser les sujets techniques adressés à nos clients internes, que d'échanger et comprendre les problématiques partagées par nos équipes techniques
- Anglais courant (environnement international)

Exigences souhaitables :

- Formation Bac +5 Commerce/Ingénieur/Informatique
- Expertise sur CRM Sales Force ou Veeva
- Connaissance de l'industrie pharmaceutique

Pourquoi Novartis : Notre objectif est de réimaginer la médecine pour améliorer et prolonger la vie des patients et notre vision est de devenir l'entreprise de médicaments la plus appréciée et la plus fiable au monde. Comment pouvons-nous y parvenir ? Avec nos collaborateurs. Ce sont nos collaborateurs qui nous poussent chaque jour à réaliser nos ambitions. Participez à cette mission et rejoignez-nous ! Pour en savoir plus, cliquez ici : <https://www.novartis.com/fr-fr/emploi/culture-dentreprise>

Vos avantages en rejoignant Novartis :

- Fourchette de rémunération : 51 280€ - 76 920€
- Une prime annuelle
- Un focus sur votre développement de carrière
- Une démarche Qualité de Vie au Travail vous permettant de proposer des améliorations pour votre quotidien
- Une attention particulière portée à votre équilibre vie pro / personnelle avec des dispositifs comme le télétravail, le temps réduit annualisé ou le congé parentalité
- Une couverture sociale avancée pour vous et vos proches
- 27 jours de congés payés & au moins 14 jours de RTT par an
- Différents programmes de reconnaissance des employés

Rejoignez notre réseau Novartis: si ce poste ne correspond pas à votre expérience ou à vos objectifs de carrière mais que vous souhaitez en savoir davantage sur Novartis et nos opportunités de carrière, rejoignez le réseau Novartis ici: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

**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>

**Join our Novartis Network:** Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

France

Site

Paris Headquarter (Novartis Pharma S.A.S.)

Company / Legal Entity

FR12 (FCRS = FR012) Novartis Pharma S.A.S.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

**Join our Novartis Network:** Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

### **EEO Statement :**

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and

performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Job ID  
REQ-10013443

## **Responsable d'application CRM H/F**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://qa1.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10013443-responsable-dapplication-crm-hf>

### **List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Paris-Headquarter-Novartis-Pharma-SAS/Responsable-d-application-CRM-H-F\\_REQ-10013443](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Paris-Headquarter-Novartis-Pharma-SAS/Responsable-d-application-CRM-H-F_REQ-10013443)
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Paris-Headquarter-Novartis-Pharma-SAS/Responsable-d-application-CRM-H-F\\_REQ-10013443](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Paris-Headquarter-Novartis-Pharma-SAS/Responsable-d-application-CRM-H-F_REQ-10013443)