

Access Field Manager

Job ID
REQ-10079694

6月 22, 2026

Russian Fed.

Available in: English

摘要

Локация: РФ, Самара

В настоящий момент мы находимся в поиске Регионально стратегических партнерств в сфере здравоохранения

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

Реализация стратегий доступа на региональном и госпи

- Разрабатывать и реализовывать региональные и государственные стратегии доступа для приоритетных продуктов.
- Преобразовывать стратегии доступа терапевтических действий на уровне территории.
- Выявлять барьеры доступа и определять конкретные меры по их устранению.
- Осуществлять мониторинг статуса доступа, включенных в перечень по ключевым клиентам.
- Поддерживать согласованный уровень цен и позиций на региональном и госпитальном уровнях.
- Реализация стратегий подготовки системы здравоохранения с участием стейкхолдеров посредством участия в мероприятиях здравоохранения (например, круглые столы).

Взаимодействие со стейкхолдерами и управление взаимоотношениями

- Выстраивать и поддерживать доверительные отношения на уровне больниц, регионов, а также с плательщиками, оптовые фармацевтические компании при необходимости.
- Осуществлять картирование лиц, принимающих решения, влияющих на доступ к продуктам.
- Выступать представителем Компании в рамках переговоров о доступе к продуктам.
- Собирать инсайты от стейкхолдеров для последующего совершенствования стратегии доступа.

Ведение переговоров, заключение контрактов и обеспечение поставок

- Руководить переговорами или оказывать поддержку на региональном и госпитальном уровнях для обеспечения доступа к продуктам.
- Участвовать в тендерных и контрактных процедурах с командой по ценообразованию и инновационным моделям обеспечения.
- Обеспечивать своевременное включение продуктов в перечень, достижение запланированных результатов по возмещению затрат.
- Поддерживать программы раннего доступа при наличии клинических данных.

Кросс-функциональное взаимодействие и координация

- Осуществлять сотрудничество с командами стратегического коммерческого департамента, направлением HEOR/HTA, развитию и поддержке бизнеса и департаментом по взаимодействию с государственной властью.
- Координировать исполнение планов работы с клиентами и проектов.
- Обеспечивать согласованность полевой деятельности, продуктов, управлению их жизненным циклом и формами здравоохранения.

Мониторинг, отчётность и комплаенс

- Вести точный учет данных по клиентам и фиксировать
- Отслеживать ключевые показатели эффективности деятельности с клиентами (совместно с Департаментом по развитию)
- Сообщать о технических претензиях к качеству продукции (побочных эффектах) и особых ситуациях в установленном
- Обеспечивать соответствие деятельности стандартам и политикам Компании и требованиям законодательства

[Novartis Mission - in Russian](#)

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее образование в области естественных наук, фармацевтики, здравоохранения или смежных дисциплин
- Наличие дополнительного образования в области, связанной с лекарственным препаратами или системам здравоохранения
- Свободное владение английским языком
- Опыт работы от 5 до 8 лет в сфере обеспечения доступа к полевой работе по доступу или на смежных позициях
- Опыт взаимодействия с медицинскими организациями, региональными органами управления здравоохранения
- Опыт работы с процессами включения в программы лекарственные формулярные перечни и тендерные процедуры
- Опыт работы на этапах запуска продуктов и поддержки
- Глубокое понимание систем здравоохранения и путей взаимодействия с лекарственным препаратами.
- Подтвержденные навыки ведения переговоров и управления

стейкхолдерами.

- Способность разрабатывать и реализовывать стратегии с клиентами.
- Мониторинг эффективности доступа и ключевых показателей.
- Ориентация на сотрудничество и кросс-функциональность.
- Ответственность за результаты дисциплинированности.
- Способность эффективно действовать в сложных и неопределенных ситуациях.
- Высокие стандарты комплаенса, этики и профессионализма.

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата и бонусы).

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и его семьи с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование здоровья.

Корпоративный автомобиль или компенсация за него.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов.

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутствия мамы и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций с профильными специалистами в области психического здоровья, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьеры.

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Corporate & Division Services

地点
Russian Fed.

站点
Samara

Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area
Market Access

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a731ed895cab993154201", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
```

```
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {}; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {}; config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5'; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = []; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_datalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }
```

Access Field Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10079694

Access Field Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10079694-access-field-manager>

List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
4. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Access+Field+Manager&requisition=REQ-10079694&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartisCareers%2Fjob%2FSamara%2FAccess-Field-ManagerREQ-10079694-1>
5. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Access+Field+Manager&requisition=REQ-10079694&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartisCareers%2Fjob%2FSamara%2FAccess-Field-ManagerREQ-10079694-1>