

Access Field Manager

Job ID
REQ-10082262

6月 30, 2026

China

Verf ü gbar in [Deutsch](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [P y c c](#) | [中文](#) | [T ü rk](#) | [Espa ñ ol](#) | [English](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Sloven š č ina](#)

摘要

Leitet die Umsetzung einer nachhaltigen Patientenzugangsstrategie auf lokaler Ebene (CPO). Sammelt und analysiert Daten, um Erkenntnisse f ü r Patientenzugangseinreichungen zu generieren, die gemeinsam einen Mehrwert f ü r Kunden, Patienten und Novartis schaffen.

About the Role

Major Accountabilities

- Leitet Projekte zur Einreichung von Patient Access Dossiers bei den Aufsichtsbeh ö rden mit Anwendung eines exzellenten operationellen Standards
- Liefert fr ü hzeitig relevanten Input f ü r lokale Produktentwicklungsentscheidungen.

- Bietet analytische Begründungen für Business Cases.
- Pflegt und aktualisiert alle relevanten P&R-Tools und -Systeme.
- Erstellt aufschlussreiche Berichte, die die Ergebnisse der Analyse relevanter Daten zur Preis- und Erstattungsstrategie von Novartis und Konkurrenzprodukten in wirkungsvolle Geschäftsempfehlungen umwandeln.
- Baut starke Netzwerke und Beziehungen zu wichtigen Kunden, wichtigen Meinungsführern und einzelnen und institutionellen Entscheidungsträgern auf und nutzt sie, um die Positionierung und Botschaft von Novartis-Produkten zu optimieren und die gemeinsame Schaffung von Wertversprechen mit Kundschaft.
- Führt den lokalen Input sowohl zur globalen als auch zur lokalen Preisgestaltung.
- Passt die Modelle der Global Healthcare Economics an, um die lokalen Umgebungen genau widerzuspiegeln.

Key Performance Indicators

- Erreichen der lokalen P&R- und Akzeptanzziele von Novartis
- Effektiver Einsatz und Verbesserung von Tracking-Systemen zur Messung des Zugriffs.
- Verkürzung der Markteinführungszeit von Produkten
- Verbesserung/Erweiterung des Patientenzugangs

Work Experience

- Erfahrung mit der Erstellung von Erstattungsdossiers
- Nachgewiesene Fähigkeit, wissenschaftliche und wirtschaftliche Themen zu verstehen und klar zu vermitteln
- Verständnis des nationalen Gesundheitswesens, des regulatorischen Umfelds für die Einstufung und Kennzeichnung von Arzneimitteln sowie der Zulassungsverfahren
- Starke Verhandlungs- und Analysefähigkeiten

Skills

- Analytische Fähigkeiten
- Computernetzwerk
- Finanzieren
- Gesundheitsökonomie
- Bewertung von Gesundheitstechnologien (HTA)
- Key Account Management
- Produktpositionierung
- Wertversprechen
- Öffentliche Angelegenheiten
- Marktzugang
- Kundenzentrierte Denkweise
- Verständnis des Gesundheitssektors
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit
- Beweise aus der realen Welt (RWE)
- Projektmanagement
- Prozessmanagement
- Analytisches Denken
- Gewandtheit

Language

Englisch

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

China

站点

Jinan (Shandong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Market Access

Job Type

Full time

Employment Type
Regulär

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a71f14680c95243589063", 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_data_layer.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) }
```

Job ID
REQ-10082262

Access Field Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10082262

Access Field Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager->

de-de

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-fr-fr>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-it-it>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-ru-ru>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-zh-cn>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-tr-tr>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-es-es>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082262-access-field-manager-sl-si>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082262
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082262