

Hospital Access Field Lead

Job ID
REQ-10082699

7月 02, 2026

China

Verfü gbar in: [Deutsch](#) | [Sloven š č ina](#) | [English](#) | [Espa ñ o](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

Erfahrene Manager in einer Key Account Management Funktion, verantwortlich f ü r vereinbarte Ziele f ü r die zugeordneten Konten.

In erster Linie verantwortlich f ü r wichtige Stakeholder-Beziehungen innerhalb von Zielkunden, entwickeln Sie ein tiefes Verst ä ndnis f ü r die individuellen Kundenbed ü rfnisse und identifizieren Sie gegenseitig vorteilhafte L ö sungen f ü r Novartis und Kunden durch die Erstellung und Ausf ü hrung von Account-Gesch ä ftspl ä nen.

Kann f ü r die Leitung der Key-Account-Funktion in einem kleineren Land oder einer kleineren geografischen Region verantwortlich sein

About the Role

Major Accountabilities

- ~Verantwortlich für komplette Eigentümerschaft zugeteilter Key-Accounts. Entwickelt produkt- u. portfoliospezifische Strategien gemäß Zielvorgaben u. Kundenbedürfnissen. Richtet Account-Strategie an anderen Schlüsselpositionen in Vertrieb, Marketing, Patientenzugang und Medical & Managed Care aus. Stellt sicher, dass Ressourcen und Support funktionsübergreifend sind.
- ~Liefert die Account-Programme und geforderten Finanzresultate für die eigenen Key-Accounts. Arbeitet effektiv mit Kollegen anderer Funktion (z.B. Primary Care und Specialty Sales, Marketing usw.) zusammen, um Account-Umsatz zu erzielen.
- ~Verantwortlich für Vertragsoptimierung, Zugang und Vergütung - quer über die spezifischen, für die jeweilige Rolle bzw. Geschäftseinheit relevanten Kundengruppen hinweg.
- ~Leitet Verhandlung, Vertragsabschluss u. -einhaltung sowie das Katalogmanagement mit zugeteilten Key-Accounts
- ~Erstellt und implementiert Programme, die auf den Aufbau langfristiger Account-Beziehungen ausgelegt sind - basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~Knüpft und pflegt langfristige Kundenpartnerschaften mit zugeteilten Key-Accounts - basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~Führt funktionsübergreifende Account-Teams und andere zugeteilte Ressourcen, um Account-Business-Pläne zu entwickeln und umzusetzen. Fungiert anderen Key-Account-Managern gegenüber als Mentor - durch Vermitteln v. Best Practices betreffs Vertragsabschluss, Account-Planentwicklung u. -durchführung sowie v. Wissen rund um Produkt-/Krankheitszustände, Kundensegmente u. Gesundheitssysteme samt Regulierungen.
- ~Kommuniziert internen Teilhabern gegenüber Kundeneinblicke sowie Account-bezogene Aktivitäten und schließt sich mit ihnen kurz, um Geschäftsideen binnen zugeteilter Accounts zu verfolgen.
- ~Spielt eine Schlüsselrolle in Verhandlungen auf der regionalen Ebene und bietet dem Team strategischen Input und Support (soweit angebracht)
- ~Evtl. verantwortl. für rs Führung d. Geschäftsbereichs/Teams Ausschreibungen im Landesinneren - via Koordinierung aller in Bezug stehenden Aktivitäten u. Teilhabern auf lokalen/regionalen Ebenen
- ~Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Vertriebserlös und Ertragswachstum in zugeteilten Accounts
Strategische Kunden- und Portfolioentwicklung

Work Experience

Starke funktionsübergreifende Führung
Bedeutende Erfahrung in der Kontoverwaltung
Starke Kundenorientierung

Skills

5G-Technologie
Kontoführung

B2B (Business-to-Business)
B2B-Vertrieb
Hochbau
€ (Programmiersprache)
Zusammenarbeit
€RM (Kundenbeziehungsmanagement)
Kundenbetreuung
Kundenerfahrung
Kundenmarketing
Vielfalt und Inklusion
Integriertes Marketing
Internet
Key Account Management
Marktentwicklung
Vertriebsstrategie
Kleinbetrieb
Fenster
Drahtlose Kommunikation

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
Sales

地点
China

站点
Tianjin (Tianjin)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienstleiter*in)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9ccc970d9a7339374750", 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 =  
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() 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 kalturadatalayer.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-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field->

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-sl-si>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-es-es>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-it-it>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ja-jp>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ru-ru>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10082699>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10082699>