

Hospital Access Field Lead

Job ID
REQ-10082699

7月 02, 2026

China

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

摘要

Manager esperti in una funzione di gestione degli account chiave, responsabili degli obiettivi concordati per i conti assegnati.

Principalmente responsabile delle relazioni con gli stakeholder chiave all'interno di account mirati, sviluppa una profonda comprensione delle esigenze dei singoli clienti e identifica soluzioni reciprocamente vantaggiose sia per Novartis che per i clienti attraverso la creazione e l'esecuzione di piani aziendali degli account.

Pu ò essere responsabile della gestione della funzione di account chiave in un paese o in un'area geografica pi ù piccola

About the Role

Major Accountabilities

- Responsabile della completa proprietà degli account principali assegnati; sviluppa di strategie specifiche di prodotto e di portafoglio in linea con gli obiettivi e le esigenze dei clienti; allinea la strategia dell'account con altre funzioni chiave di vendita, marketing, accesso al paziente, cure mediche e gestite e garantisce risorse e supporto interfunzionali.
- Fornisce i piani contabile e i risultati finanziari richiesti per i propri account principali; collabora efficacemente con i colleghi in altre funzioni (ad es. cure primarie e vendite specializzate, marketing ecc.) per realizzare vendite degli account.
- Responsabile dell'ottimizzazione del contratto, dell'accesso e del rimborso tra i gruppi di clienti specifici rilevanti per il ruolo o la business unit.
- Conduce negoziazioni, contratti, promozione e gestione delle formule con gli account principali assegnati
- Crea e implementa programmi progettati per costruire relazioni a lungo termine con i clienti, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente
- Costruisce e sostiene partnership a lungo termine con gli account chiave assegnati, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente.
- Dirige team degli account interfunzionali e altre risorse assegnate per sviluppare e distribuire piani aziendali dell'account. Acts as mentor to other Key Account Managers by sharing best practices on contracting, Account plan development and execution and knowledge of product/disease states, customer segments, and healthcare environment and regulations.
- Comunica le opinioni dei clienti e le attività relative agli account alle parti interessate interne e si impegna con loro a perseguire opportunità di business nell'ambito degli account assegnati.
- Svolge un ruolo chiave nelle negoziazioni a livello regionale e fornisce input strategici e supporto al team (ove applicabile)
- Può essere responsabile della conduzione delle gare d'appalto e del team nel Paese coordinando tutte le attività correlate e le parti interessate a livello locale/regionale
- Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Entrate da vendite e crescita entrate negli account assegnati
Portfolio e sviluppo strategico dei clienti

Work Experience

Forte leadership interfunzionale
Esperienza significativa nella gestione dei conti
Forte orientamento al cliente

Skills

Tecnologia 5G
Gestione dell'account
B2B (Business To Business)
Vendite B2B

Costruzione di edifici
C (Linguaggio di programmazione)
Collaborazione
CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
Assistenza
Esperienza del cliente
Marketing per i clienti
Diversità e inclusione
Marketing Integrato
Internet
Gestione dei Key Account
Sviluppo del mercato
Strategia di vendita
Piccole imprese
Finestre
Comunicazione wireless

Language

Inglese

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部門
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
Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9bb9f725f71294304622", 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-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-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-sl-si>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-es-es>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-fr-fr>
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>