

Hospital Access Field Lead

Job ID
REQ-10082699

7月 02, 2026

China

[Д о с т у п н о с в](#) | [Deutsch](#) | [Sloven š č ina](#) | [English](#) | [Espa ñ o](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [T ü rk](#) | [中文](#)

摘要

Опытные менеджеры в функции управления ключевыми клиентами согласованные цели для назначенных счетов.

В первую очередь отвечает за ключевые отношения с клиентами в рамках целевых счетов, развивает глубокое понимание клиентов и определяет взаимовыгодные решения как для клиентов, так и для компании. Создает и выполняет бизнес-планы по работе с клиентами. Может отвечать за руководство функцией ключевого счета в географическом регионе.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Отвечает за полное ведение назначенных основных клиентов конкретным изделиями и портфелю согласно целям и потребностям стратегии по клиентам с отделами продаж, маркетинга, дистрибуции, медицины и управляемого медицинского обеспечения, персонала, ресурсы и поддержку.
- ~Следит за исполнением планов и достижением фин.результатов. Эффективно взаимодействует с коллегами из др.отделов обеспечения и специализированных продаж, маркетинга и обслуживания клиента.
- ~Отвечает за оптимизацию контрактов, доступ и компенсацию клиентов соотв. специализации или подразделения.
- ~Руководит переговорами, заключением контрактов, решением вопросов в отношении назначенных основных клиентов
- ~Создаёт и реализует программы построения долгосрочных отношений на основании глубокого понимания организации, структуры и потребностей клиента.
- ~Выстраивает и поддерживает долгосрочные партнёрские отношения с основными клиентами, основанные на глубоком понимании стратегии и приоритетов клиента.
- ~Руководит межфункциональными группами по работе с клиентами, составлению и исполнению бизнес-планов клиентов. Обучает и координирует основными клиентами, делась информацией о надлежащих процедурах разработки и исполнении плана по клиенту, состояниях клиентов, условиях и требованиях сферы здравоохранения.
- ~Передаёт информацию о клиентах и связанной с ними деятельностью заинтересованным лицам и работает с ними для выявления и привлечения назначенных клиентов.
- ~Играет ключевую роль в переговорах на региональном уровне, предоставляя стратегические данные и помощь группе (если применимо).
- ~Может отвечать за проведение тендеров и руководство координации всех мероприятий и заинтересованных лиц.
- ~Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента выявления.
- ~Распространение маркетинговых образцов (если применимо).

Key Performance Indicators

- Рост продаж и прибыли у назначенных клиентов
- Развитие портфеля и стратегических клиентов

Work Experience

- Сильное межфункциональное руководство
- Значительный опыт управления клиентами
- Сильная ориентация на клиента

Skills

Технология 5G
Управление счетом
B2B (Бизнес для бизнеса)
Продажи B2B
Строительство зданий
€ (Язык программирования)
€ Сотрудничество
€ CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
Забота о клиентах
Клиентский опыт
Маркетинг для клиентов
Многообразие и инклюзивность
Интегрированный маркетинг
Интернет
Управление ключевыми клиентами
Развитие рынка
€ Стратегия продаж
Малый бизнес
Виндоус
Беспроводная связь

Language

Английский

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
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9c0a3763b0c576575478", 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: "1dgvmafo"}}); // 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 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-lead-ru-ru>

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-it-it>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ja-jp>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
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>