NOVARTIS

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

七月 15, 2026

China

Verf ü gbar in:Deutsch | Р у с с к и й | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Unterst ü tzt die Entwicklung und Umsetzung innovativer und erfolgreicher Preis- und Marktzugangsstrategien und -taktiken in verschiedenen Phasen des Produktlebenszyklus. Erleichtert und erreicht einen optimalen Patientenzugang, Erschwinglichkeit, Kostenerstattung und Akzeptanz f ü r internationale Arzneimittel (IM).

About the Role

Major Accountabilities

Unterst ü tzt und implementiert erfolgreiche und innovative Zugangsstrategien und -l ö sungen, um Assets in der Fr ü hphase zu bedienen oder IM-Assets bei der Einf ü hrung zu maximieren, mit

Schwerpunkt auf priorit ä ren L ä ndern, wichtigen HTA-Architypen und Budget-Impact-Archetypen, Bed ü rfnissen und Machbarkeit.
-Entwickelt und implementiert qualitativ hochwertige Strategien f ü r den Patientenzugang, um den Zugang zu fr ü hen IM-Assets zu maximieren und/oder lokale Startvorbereitungen und -aktivit ä ten zu unterst ü tzen.
-Arbeitet mit den Direktoren, Regional- und L ä nderteams von Acccess zusammen, um Erkenntnisse und Feedback zu verstehen, integriert sich in Gewinnungs- und Preisstrategien und -taktiken und bezieht die Perspektive der Kostentr ä ger in ü bergreifende funktions ü bergreifende Produktstrategien und Investitionsentscheidungen ein.
-Baut ein starkes professionelles Netzwerk mit den zust ä ndigen Regierungsbeh ö rden, Gesundheitsdienstleistern, gesundheitswirtschaftlichen Organisationen und anderen Entscheidungstr ä gern auf und pflegt es, um Trends in der Gesetzgebung zu antizipieren und zu beeinflussen.
-Unterst ü tzt die Erstellung der globalen Preisstrategie und der politischen Leitlinien und unterst ü tzt die Entwicklung der Verhandlungsstrategie der Kostentr ä ger
-Unterst ü tzt bei Bedarf die Entwicklung innovativer Ans ä tze f ü r den Patientenzugang und die Vertragsgestaltung, Managed Entry Agreements (MEAs) und Patient Support Programs (PSPs), um die Patientenergebnisse zu verbessern und die Erschwinglichkeit des Gesundheitssystems zu unterst ü tzen.

Key Performance Indicators

Unterst ü tzt die Entwicklung und Umsetzung innovativer und erfolgreicher Preis- und Marktzugangsstrategien und -taktiken in verschiedenen Phasen des Produktlebenszyklus.
Erleichtert und erreicht einen optimalen Patientenzugang, Erschwinglichkeit, Kostenerstattung und Akzeptanz f ü r internationale Arzneimittel (IM).

Work Experience

Kenntnis der Erstattungsprozesse und kaufm ä nnischen Grunds ä tze
Nachgewiesene F ä higkeit, vertrauensvolle Beziehungen zu wichtigen regionalen Akteuren aufzubauen

Skills

Finanzieren
Bewertung von Gesundheitstechnologien (HTA)
Öffentliche Angelegenheiten
Marktzugangsstrategie
Beweise aus der realen Welt (RWE)
Gesundheits ö konomie
Gesundheitspolitik
Wertversprechen
Funktions ü bergreifende Zusammenarbeit
Projektmanagement
Prozessmanagement
Analytische F ä higkeiten
Analytisches Denken
Gewandtheit
Kundenzentrierte Denkweise

Verhandlungsgeschick
Einhaltung
Risikomanagement
Go-To-Market-Strategie
Verst ä ndnis des Gesundheitssektors
Innovation
Inspirierende F ü hrung
Personalmanagement
Mitarbeiterentwicklung
Zugangs- und Erstattungsstrategie

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
Guangzhou (Guangdong Province)

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

Functional Area
Market Access

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28569197b9512459619", 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) }

Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

Apply to Job



Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-de-

de

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ru-ru
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-es-es
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-fr-fr
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-it-it
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ja-jp
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-nl-nl
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-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-10083668
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10083668