

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

7月 15, 2026

China

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

摘要

Unterstützt 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 für internationale Arzneimittel (IM).

About the Role

Major Accountabilities

Unterstützt und implementiert erfolgreiche und innovative Zugangsstrategien und -lösungen, um Assets in der Frühphase zu bedienen oder IM-Assets bei der Einführung zu maximieren, mit

Schwerpunkt auf prioritären Ländern, wichtigen HTA-Architypen und Budget-Impact-Archetypen, Bedürfnissen und Machbarkeit.

-Entwickelt und implementiert qualitativ hochwertige Strategien für den Patientenzugang, um den Zugang zu frühen IM-Assets zu maximieren und/oder lokale Startvorbereitungen und -aktivitäten zu unterstützen.

-Arbeitet mit den Direktoren, Regional- und Länderteams von Access zusammen, um Erkenntnisse und Feedback zu verstehen, integriert sich in Gewinnungs- und Preisstrategien und -taktiken und bezieht die Perspektive der Kostenträger in übergreifende funktions übergreifende Produktstrategien und Investitionsentscheidungen ein.

-Baut ein starkes professionelles Netzwerk mit den zuständigen Regierungsbehörden, Gesundheitsdienstleistern, gesundheitswirtschaftlichen Organisationen und anderen Entscheidungsträgern auf und pflegt es, um Trends in der Gesetzgebung zu antizipieren und zu beeinflussen.

-Unterstützt die Erstellung der globalen Preisstrategie und der politischen Leitlinien und unterstützt die Entwicklung der Verhandlungsstrategie der Kostenträger

-Unterstützt bei Bedarf die Entwicklung innovativer Ansätze für 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 unterstützen.

Key Performance Indicators

Unterstützt 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 für internationale Arzneimittel (IM).

Work Experience

Kenntnis der Erstattungsprozesse und kaufmännischen Grundsätze

Nachgewiesene Fähigkeit, vertrauensvolle Beziehungen zu wichtigen regionalen Akteuren aufzubauen

Skills

Finanzieren

Bewertung von Gesundheitstechnologien (HTA)

Öffentliche Angelegenheiten

Marktzugangsstrategie

Beweise aus der realen Welt (RWE)

Gesundheitsökonomie

Gesundheitspolitik

Wertversprechen

Funktions übergreifende Zusammenarbeit

Projektmanagement

Prozessmanagement

Analytische Fähigkeiten

Analytisches Denken

Gewandtheit

Kundenzentrierte Denkweise

Verhandlungsgeschick
Einhaltung
Risikomanagement
Go-To-Market-Strategie
Verständnis des Gesundheitssektors
Innovation
Inspirierende Führung
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:
"kalturaplayer6a9dcee8cddc8461358031", 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-sl-si>
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-ru-ru>
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/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083668
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083668