NOVARTIS

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

七月 15, 2026

China

Disponible en: Espa ñ ol | P y c c | Deutsch | English | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

-Apoya el desarrollo y la implementaci ó n de estrategias y t á cticas innovadoras y ganadoras de precios y acceso al mercado en diferentes etapas del ciclo de vida del producto.
-Facilita y logra un acceso ó ptimo de los pacientes, la asequibilidad, el reembolso y la adopci ó n de medicamentos internacionales (IM).

About the Role

Major Accountabilities

-Apoya e implementa estrategias y soluciones de acceso ganadoras e innovadoras, para servir a los activos en etapa inicial o maximizar los activos de IM en el lanzamiento, con un enfoque en los

pa í ses prioritarios, los principales arquetipos de HTA y las necesidades y viabilidad de los arquetipos de impacto presupuestario.
-Desarrolla e implementa estrategias de acceso de pacientes de alta calidad para maximizar el acceso a los activos de mensajer í a instant á nea temprana y/o apoyar los preparativos y actividades de lanzamiento local.
-Colabora con los directores de Acccess y los equipos regionales y nacionales para comprender los conocimientos y los comentarios, se integra en las estrategias y t á cticas de acceso y fijaci ó n de precios, incorporando la perspectiva del pagador en las estrategias generales de productos multifuncionales y las decisiones de inversi ó n.
-Establece y mantiene una s ó lida red profesional con las autoridades gubernamentales pertinentes, los proveedores de atenci ó n m é dica, las organizaciones econ ó micas de la salud y otros representantes de toma de decisiones para anticipar e influir en las tendencias legislativas de P y R.
-Apoya la creaci ó n de la estrategia global de precios y la orientaci ó n pol í tica, y apoya el desarrollo de la estrategia de negociaci ó n con el pagador.
-Apoya el desarrollo de enfoques innovadores de acceso y contrataci ó n de pacientes, acuerdos de entrada administrados (MEA) y programas de apoyo al paciente (PSP) seg ú n sea necesario, para mejorar los resultados de los pacientes y respaldar la asequibilidad del sistema de atenci ó n m é dica.

Key Performance Indicators

-Apoya el desarrollo y la implementaci ó n de estrategias y t á cticas innovadoras y ganadoras de precios y acceso al mercado en diferentes etapas del ciclo de vida del producto.
-Facilita y logra un acceso ó ptimo de los pacientes, la asequibilidad, el reembolso y la adopci ó n de medicamentos internacionales (IM).

Work Experience

conocimiento de los procesos de reembolso y de los principios comerciales
Capacidad demostrada para desarrollar relaciones de confianza con los principales interlocutores regionales

Skills

Finanzas
Evaluaci ó n de Tecnolog í as Sanitarias (Hta)
Asuntos P ú blicos
Estrategia de acceso a los mercados
Evidencia del mundo real (Rwe)
Econom í a de la Salud
Pol í tica sanitaria
Propuestas de valor
Colaboraci ó n multifuncional
Gesti ó n de proyectos
Gesti ó n de Procesos
Habilidad anal í tica
Pensamiento anal í tico
Agilidad
Mentalidad centrada en el cliente
Habilidades de negociaci ó n
Cumplimiento normativo

Gesti ó n de riesgos
Estrategia de comercializaci ó n
Comprensi ó n del sector sanitario
Innovaci ó n
Liderazgo inspirador
Gesti ó n de Personas
Desarrollo de los empleados
Estrategia de acceso y reembolso

Language

Ingl é s

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
Regular

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af23f587da8f213179543", 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-es-es

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