

Field Access Lead

Job ID

REQ-10083668

7月 15, 2026

China

Disponible en: Español | [Deutsch](#) | [Sloven š čina](#) | [English](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

- Apoya el desarrollo y la implementación de estrategias y tácticas innovadoras y ganadoras de precios y acceso al mercado en diferentes etapas del ciclo de vida del producto.
- Facilita y logra un acceso óptimo de los pacientes, la asequibilidad, el reembolso y la adopción 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

países 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 mensajería instantánea temprana y/o apoyar los preparativos y actividades de lanzamiento local.

-Colabora con los directores de Access y los equipos regionales y nacionales para comprender los conocimientos y los comentarios, se integra en las estrategias y tácticas de acceso y fijación de precios, incorporando la perspectiva del pagador en las estrategias generales de productos multifuncionales y las decisiones de inversión.

-Establece y mantiene una sólida red profesional con las autoridades gubernamentales pertinentes, los proveedores de atención médica, las organizaciones económicas de la salud y otros representantes de toma de decisiones para anticipar e influir en las tendencias legislativas de P y R.

-Apoya la creación de la estrategia global de precios y la orientación política, y apoya el desarrollo de la estrategia de negociación con el pagador.

-Apoya el desarrollo de enfoques innovadores de acceso y contratación de pacientes, acuerdos de entrada administrados (MEA) y programas de apoyo al paciente (PSP) según sea necesario, para mejorar los resultados de los pacientes y respaldar la asequibilidad del sistema de atención médica.

Key Performance Indicators

-Apoya el desarrollo y la implementación de estrategias y tácticas innovadoras y ganadoras de precios y acceso al mercado en diferentes etapas del ciclo de vida del producto.

-Facilita y logra un acceso óptimo de los pacientes, la asequibilidad, el reembolso y la adopción 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

Evaluación de Tecnologías Sanitarias (Hta)

Asuntos Públicos

Estrategia de acceso a los mercados

Evidencia del mundo real (Rwe)

Economía de la Salud

Política sanitaria

Propuestas de valor

Colaboración multifuncional

Gestión de proyectos

Gestión de Procesos

Habilidad analítica

Pensamiento analítico

Agilidad

Mentalidad centrada en el cliente

Habilidades de negociación

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:
"kalturaplayer6a9bc9d5ddcea827106582", 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-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-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-sl-si>
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-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/novartiscom/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