

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

7月 15, 2026

China

Disponible en: Français | [Deutsch](#) | [Sloven š č ina](#) | [English](#) | [Espa ñ o](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

Soutenir l' é laboration et la mise en œuvre de strat é gies et de tactiques novatrices et gagnantes en mati è re de prix et d' acc è s au march é à diff é rentes é tapes du cycle de vie du produit.
-Facilite et atteint l' acc è s optimal des patients, l' abordabilit é , le remboursement et l' adoption des m é dicaments internationaux (IM).

About the Role

Major Accountabilities

-Soutenir et mettre en œuvre des strat é gies et des solutions d' acc è s gagnantes et novatrices, afin de servir les actifs en phase de d é marrage ou d' optimiser les actifs de GI au moment du lancement,

en mettant l'accent sur les pays prioritaires, les principaux architypes d'ETS et les besoins et la faisabilité des archétypes d'impact budgétaire.

-Élaborer et mettre en œuvre des stratégies d'accès des patients de haute qualité afin de maximiser l'accès aux ressources de GI précoce et/ou de soutenir les préparatifs et les activités de lancement locaux.

-Collaborer avec les directeurs d'accès et les équipes régionales et nationales pour comprendre les idées et les commentaires, s'intégrer aux stratégies et tactiques d'accès et de tarification gagnantes, en intégrant le point de vue des payeurs dans les stratégies de produits et les décisions d'investissement interfonctionnelles globales.

-Établir et maintenir un solide réseau professionnel avec les autorités gouvernementales compétentes, les prestataires de soins de santé, les organisations d'économie de la santé et d'autres représentants de la prise de décision afin d'anticiper et d'influencer les tendances législatives en matière de P et R.

-Appuyer la création de la stratégie mondiale de tarification et de l'orientation stratégique, et appuyer l'élaboration de la stratégie de négociation avec les payeurs.

-Soutenir l'élaboration d'approches novatrices en matière d'accès des patients et de passation de marchés, d'ententes d'entrée-gérée (AME) et de programmes de soutien aux patients (PSP), au besoin, afin d'améliorer les résultats pour les patients et de soutenir l'abordabilité du système de soins de santé.

Key Performance Indicators

Soutenir l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies et de tactiques novatrices et gagnantes en matière de prix et d'accès au marché à différentes étapes du cycle de vie du produit.

-Faciliter et atteindre l'accès optimal des patients, l'abordabilité, le remboursement et l'adoption des médicaments internationaux (IM).

Work Experience

Connaître les processus de remboursement et les principes commerciaux

Capacité à établir des relations de confiance avec les principales parties prenantes régionales.

Skills

Finance

Évaluation des technologies de la santé (ETS)

Affaires publiques

Stratégie d'accès au marché

Preuves du monde réel (Rwe)

Économie de la santé

Politique de santé

Propositions de valeur

Collaboration interfonctionnelle

Gestion de projet

Gestion des processus

Compétences analytiques

Pensée analytique

Agilité

Un état d'esprit centré sur le client

Compétences en négociation
Conformité réglementaire
Gestion du risque
Stratégie de mise sur le marché
Compréhension du secteur de la santé
Innovation
Leadership inspirant
Gestion du personnel
Perfectionnement des employés
Stratégie d'accès et de remboursement

Language

Anglais

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
CDI

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9dc8f5b3b92652884268", 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-fr-fr>

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-es-es>
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