NOVARTIS

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

七月 15, 2026

China

Disponible en: Fran ç ais | Р у с с к и й | Deutsch | English | Espa ñ ol | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č ina | T ü rk | 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 faisabilit é des arch é types d ' impact budg é taire.
~É laborer et mettre en œuvre des strat é gies d ' acc è s des patients de haute qualit é afin de maximiser l ' acc è s aux ressources de GI pr é coce et/ou de soutenir les pr é paratifs et les activit é s de lancement locaux.
~Collaborer avec les directeurs d ' acc è s et les é quipes r é gionales et nationales pour comprendre les id é es et les commentaires, s ' int é grer aux strat é gies et tactiques d ' acc è s et de tarification gagnantes, en int é grant le point de vue des payeurs dans les strat é gies de produits et les d é cisions d ' investissement interfonctionnelles globales.
~É tablir et maintenir un solide r é seau professionnel avec les autorit é s gouvernementales comp é tentes, les prestataires de soins de sant é , les organisations d ' é conomie de la sant é et d ' autres repr é sentants de la prise de d é cision afin d ' anticiper et d ' influencer les tendances l é gislatives en mati è re de P et R.
~Appuyer la cr é ation de la strat é gie mondiale de tarification et de l ' orientation strat é gique, et appuyer l ' é laboration de la strat é gie de n é gociation avec les payeurs.
~Soutenir l ' é laboration d ' approches novatrices en mati è re d ' acc è s des patients et de passation de march é s, d ' ententes d ' entr é e g é r é e (AME) et de programmes de soutien aux patients (PSP), au besoin, afin d ' am é liorer les r é sultats pour les patients et de soutenir l ' abordabilit é du syst è me de soins de sant é .

Key Performance Indicators

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).

Work Experience

connaî tre les processus de remboursement et les principes commerciaux
Capacit é av é r é e à é tablir des relations de confiance avec les principales parties prenantes r é gionales.

Skills

Finance
É valuation des technologies de la sant é (ETS)
Affaires publiques
Strat é gie d'acc è s au march é
Preuves du monde r é el (Rwe)
É conomie de la sant é
Politique de sant é
Propositions de valeur
Collaboration interfonctionnelle
Gestion de projet
Gestion des processus
Comp é tences analytiques
Pens é e analytique
Agilit é
Un é tat d'esprit centr é sur le client

Comp é tences en n é gociation
Conformit é r é glementaire
Gestion du risque
Strat é gie de mise sur le march é
Compr é hension du secteur de la sant é
Innovation
Leadership inspirant
Gestion du personnel
Perfectionnement des employ é s
Strat é gie d'acc è s 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: "kalturaplayer6aec15a79332a569600282", 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-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-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-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