

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

7月 15, 2026

China

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

摘要

Supporta lo sviluppo e l'implementazione di strategie e tattiche innovative e vincenti per la determinazione dei prezzi e l'accesso al mercato in diverse fasi del ciclo di vita del prodotto. Facilita e raggiunge l'accesso ottimale dei pazienti, l'accessibilità, il rimborso e l'adozione per i farmaci internazionali (IM).

About the Role

Major Accountabilities

~Supporta e implementa strategie e soluzioni di accesso vincenti e innovative, per servire gli asset in fase iniziale o massimizzare gli asset IM al momento del lancio, con particolare attenzione ai paesi

prioritari, ai principali archetipi HTA e alle esigenze e alla fattibilità degli archetipi di impatto sul budget.

-Sviluppa e implementa strategie di accesso dei pazienti di alta qualità per massimizzare l'accesso alle risorse di IM iniziali e/o supportare i preparativi e le attività di lancio locali.

-Collabora con i direttori di accesso, i team regionali e nazionali per comprendere approfondimenti e feedback, si integra nelle strategie e nelle tattiche di accesso e di prezzo vincenti, incorporando il punto di vista del pagatore nelle strategie di prodotto interfunzionali generali e nelle decisioni di investimento.

-Stabilisce e mantiene una forte rete professionale con le autorità governative competenti, i fornitori di assistenza sanitaria, le organizzazioni economiche sanitarie e altri rappresentanti decisionali per anticipare e influenzare le tendenze legislative P e R.

-Supporta la creazione della strategia globale di determinazione dei prezzi e degli orientamenti politici e supporta lo sviluppo della strategia di negoziazione del pagatore

-Supporta lo sviluppo di approcci innovativi per l'accesso dei pazienti e la contrattazione, Managed Entry Agreement (MEA) e Patient Support Programs (PSP), se necessario, per migliorare i risultati dei pazienti e supportare l'accessibilità economica del sistema sanitario.

Key Performance Indicators

Supporta lo sviluppo e l'implementazione di strategie e tattiche innovative e vincenti per la determinazione dei prezzi e l'accesso al mercato in diverse fasi del ciclo di vita del prodotto.

Facilita e raggiunge l'accesso ottimale dei pazienti, l'accessibilità, il rimborso e l'adozione per i farmaci internazionali (IM).

Work Experience

Conoscenza dei processi di rimborso e dei principi commerciali

Capacità comprovata di sviluppare relazioni di fiducia con i principali stakeholder regionali

Skills

Finanza

Valutazione delle tecnologie sanitarie (HTA)

Affari Pubblici

Strategia di accesso al mercato

Prove del mondo reale (RWE)

Economia Sanitaria

Politica sanitaria

Proposte di valore

Collaborazione interfunzionale

Gestione di progetto

Gestione dei processi

Abilità analitica

Pensiero analitico

Agilità

Mentalità incentrata sul cliente

Capacità di negoziazione

Conformità normativa

Gestione del rischio

Strategia di go-to-market

Comprensione del settore sanitario
Innovazione
Leadership ispiratrice
Gestione delle persone
Sviluppo dei dipendenti
Strategia di accesso e rimborso

Language

Inglese

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
Regolare

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9c5f8d25424037382561", 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-it-it>

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-fr-fr>
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?jobnumber=REQ-10083668>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10083668>