

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

7月 15, 2026

China

Na voljo v: Sloven š č ina [Deutsch](#) | [English](#) | [Espa ñ ol](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

Podpira razvoj in izvajanje inovativnih in zmagovalnih strategij in taktik za oblikovanje cen in dostop do trga v razli č nih fazah ž ivljenjskega cikla izdelka.
Omogo č a in dosega optimalen dostop bolnikov, cenovno dostopnost, povra č ilo stro š kov in sprejetje mednarodnih zdravil (IM).

About the Role

Major Accountabilities

Podpira in izvaja zmagovalne in inovativne strategije in re š itve za dostop, ki slu ž ijo sredstvom v zgodnji fazi ali pove č ajo sredstva neposrednega sporo č anja ob zagonu, s poudarkom na prednostnih

državah, glavnih arhitipih HTA in arhetipih vpliva na proračun potrebe in izvedljivost.

-Razvija in izvaja visokokakovostne strategije dostopa do pacientov za povečanje dostopa do zgodnjih sredstev neposrednega sporočanja in / ali podporo lokalnim pripravam in dejavnostim za zagon.

-Sodeluje z direktorji podjetja Access, regionalnimi in državnimi ekipami, da bi razumel vpoglede in povratne informacije, se vključuje v zmagovalne strategije in taktike dostopa in oblikovanja cen, pri čemer vključuje perspektivo plačnika v krovne medfunkcionalne strategije izdelkov in naložbene odločitve.

-Vzpostavlja in vzdržuje močno strokovno mrežo z ustreznimi vladnimi organi, izvajalci zdravstvenih storitev, zdravstvenimi gospodarskimi organizacijami in drugimi predstavniki odločanja za predvidevanje in vplivanje na zakonodajne trende P in R.

-Podpira oblikovanje globalne cenovne strategije in smernic politike ter razvoj pogajalske strategije plačnikov.

-Podpira razvoj inovativnih pristopov k dostopu pacientov in sklepanju pogodb, sporazumov o upravljanem vstopu in programov za podporo pacientom, kot je potrebno, za izboljšanje rezultatov pacientov in podporo cenovni dostopnosti zdravstvenega sistema.

Key Performance Indicators

Podpira razvoj in izvajanje inovativnih in zmagovalnih strategij in taktik za oblikovanje cen in dostop do trga v različnih fazah življenjskega cikla izdelka.

Omogoča in dosega optimalen dostop bolnikov, cenovno dostopnost, povračilo stroškov in sprejetje mednarodnih zdravil (IM).

Work Experience

poznavanje postopkov povračila in komercialnih načel

Đokazana sposobnost razvijanja odnosov, ki temeljijo na zaupanju, s ključnimi regionalnimi deležniki

Skills

Finance

•Vrednotenje zdravstvenih tehnologij (HTA)

•Javne zadeve

•Strategija dostopa na trg

•Đokazi iz resničnega sveta (Rwe)

•Ekonomika zdravja

•Zdravstvena politika

•Vrednostne ponudbe

•Medfunkcionalno sodelovanje

•Vodenje projektov

•Upravljanje procesov

•Analitične spretnosti

•Analitično razmišljanje

•Agility

•Miselnost, osredotočena na kupca

•Pogajalske spretnosti

•Skladnost s predpisi

•Upravljanje s tveganji

Strategija vstopa na trg
Razumevanje zdravstvenega sektorja
Inovacija
Navdihujoče vodstvo
Upravljanje s človeškimi viri
Razvoj zaposlenih
Strategija dostopa in povračila stroškov

Language

Angleščina

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

Redni sodelavec

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9ed60e4be8e310679172", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", 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-sl-si>

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