

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

七月 15, 2026

China

Mevcut: T ü rk | [English](#) | [Fran ç ais](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [Deutsch](#) | [Espa ñ ol](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Sloven š č ina](#) | [中文](#)

摘要

Ü r ü n ya ş am d ö ng ü s ü n ü n farkl ı a ş amalar ı nda yenilik ç i ve kazand ı ran fiyatland ı rma ve pazar stratejilerinin ve taktiklerinin geli ş tirilmesini ve uygulanmas ı n ı destekler.

Ü lulararas ı İ la ç lar (IM) i ç in optimum Hasta Eri ş imi, sat ı n al ı nabilirlik, geri ö deme ve benimseme kolayla ş t ı r ı r ve sa ğ lar.

About the Role

Major Accountabilities

Ö ncelikli ü lkelere, b ü y ü k HTA arkitiplerine ve B ü t ç e Etkisi arkitiplerinin ihtiya ç lar ı na ve fizibilitesine odaklanarak, erken a ş amadaki varl ı klara hizmet etmek veya lansman s ı ras ı nda IM varl ı klar ı n ı en

d ü zeye ç ı karmak i ç in kazanan ve yenilik ç i eri ş im stratejilerini ve ç ö z ü mlerini destekler ve uygular
-Erken IM varl ı klar ı na eri ş imi en ü st d ü zeye ç ı karmak ve/veya yerel lansman haz ı rl ı klar ı n ı ve etkinliklerini desteklemek i ç in y ü ksek kaliteli Hasta Eri ş im stratejileri geli ş tirir ve uygular.
-İ ç g ö r ü leri ve geri bildirimleri anlamak i ç in Acccess Direkt ö rleri, B ö lge ve Ü lke ekipleriyle i ş birli ğ i yapar, eri ş im ve fiyatland ı rma stratejileri ve taktiklerini kazanmaya entegre olur, kapsay ı c ı i ş levler aras ı ü r ü n stratejilerine ve yat ı r ı m kararlar ı na ö deyen bak ı ş a ç ı s ı n ı dahil eder.
-Yasal P ve R e ğ ilimlerini ö ng ö rmek ve etkilemek i ç in ilgili Devlet yetkilileri, Sa ğ l ı k Hizmeti sa ğ lay ı c ı lar ı , Sa ğ l ı k Ekonomisi kurulu ş lar ı ve di ğ er karar verici temsilcilerle g ü ç l ü bir profesyonel kurar ve s ü rd ü r ü r.
-K ü resel fiyatland ı rma stratejisinin ve politika rehberli ğ inin olu ş turulmas ı n ı destekler ve m ü kellef m ü zakere stratejisinin geli ş tirilmesini destekler
-Hasta sonu ç lar ı n ı iyile ş tirmek ve sa ğ l ı k sisteminin sat ı n al ı nabilirli ğ ini desteklemek i ç in gerekli yenilik ç i hasta eri ş im ve s ö zle ş me yakla ş ı mlar ı n ı n, Y ö netilen Giri ş Anla ş malar ı n ı n (MEA)'la Destek Programlar ı n ı n (BHS'ler) geli ş tirilmesini destekler.

Key Performance Indicators

Ü r ü n ya ş am d ö ng ü s ü n ü n farklı a ş amalar ı nda yenilik ç i ve kazand ı ran fiyatland ı rma ve pazar stratejilerinin ve taktiklerinin geli ş tirilmesini ve uygulanmas ı n ı destekler.
-Uluslararası İ la ç lar (IM) i ç in optimum Hasta Eri ş imi, sat ı n al ı nabilirlik, geri ö deme ve benimseme kolayla ş t ı r ı r ve sa ğ lar.

Work Experience

Geri ö deme s ü re ç leri ve ticari ilkeler hakk ı nda bilgi sahibi olmak
Kilit b ö lgesel payda ş larla g ü vane dayal ı ili ş kiler geli ş tirmede kan ı tlanm ı ş beceri

Skills

Maliye
Sa ğ l ı k Teknolojisi De ğ erlendirmesi (HTA)
Halkla İ li ş kiler
Pazar Eri ş im Stratejisi
Ger ç ek D ü nya Kan ı tlar ı (RWE)
Sa ğ l ı k Ekonomisi
SA Ğ LIK POL İ T İ KA
De ğ er Ö nerileri
Fonksiyonlar Aras ı İ ş birli ğ i
Proje y ö netimi
S ü re ç Y ö netimi
Analitik Beceri
Analitik D ü ş ü nme
Ç eviklik
M ü ş teri Odakl ı Zihniyet
M ü zakere Becerileri
Mevzuata Uygunluk
Risk Y ö netimi
Pazara Giri ş Stratejisi
Sa ğ l ı k Sekt ö r ü Anlay ı ş ı
İ novasyon

İ İham Veren Liderlik
İ İnsan Kaynaklar İ Y ö netimi
Ç al İ ş an Geli ş imi
Eri ş im ve Geri Ödeme Stratejisi

Language

İ ngilizce

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
Kadrolu

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6abc009769fd9467822595", 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-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-fr-fr>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-nl-nl>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ru-ru>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-de-de>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-es-es>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-it-it>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-sl-si>
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