

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

июл 02, 2026

Китай

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [Français](#) | [Русский](#) | [中文](#) | [Türk](#) | [Español](#) | [English](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

Сводка

Manager esperti in una funzione di gestione degli account chiave, responsabili degli obiettivi concordati per i conti assegnati.

Principalmente responsabile delle relazioni con gli stakeholder chiave all'interno di account mirati, sviluppa una profonda comprensione delle esigenze dei singoli clienti e identifica soluzioni reciprocamente vantaggiose sia per Novartis che per i clienti attraverso la creazione e l'esecuzione di piani aziendali degli account.

Può essere responsabile della gestione della funzione di account chiave in un paese o in un'area geografica più piccola

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsabile della completa proprietà degli account principali assegnati; sviluppa di strategie specifiche di prodotto e di portafoglio in linea con gli obiettivi e le esigenze dei clienti; allinea la strategia dell'account con altre funzioni chiave di vendita, marketing, accesso al paziente, cure mediche e gestite e garantisce risorse e supporto interfunzionali.
- ~ Fornisce i piani contabile e i risultati finanziari richiesti per i propri account principali; collabora efficacemente con i colleghi in altre funzioni (ad es. cure primarie e vendite specializzate, marketing ecc.) per realizzare vendite degli account.
- ~ Responsabile dell'ottimizzazione del contratto, dell'accesso e del rimborso tra i gruppi di clienti specifici rilevanti per il ruolo o la business unit.
- ~ Conduce negoziazioni, contratti, promozione e gestione delle formule con gli account principali assegnati
- ~ Crea e implementa programmi progettati per costruire relazioni a lungo termine con i conti, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente
- ~ Costruisce e sostiene partnership a lungo termine con gli account chiave assegnati, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente.
- ~ Dirige team degli account interfunzionali e altre risorse assegnate per sviluppare e distribuire piani aziendali dell'account. Acts as mentor to other Key Account Managers by sharing best practices on contracting, Account plan development and execution and knowledge of product/disease states, customer segments, and healthcare environment and regulations.
- ~ Comunica le opinioni dei clienti e le attività relative agli account alle parti interessate interne e si impegna con loro a perseguire opportunità di business nell'ambito degli account assegnati.
- ~ Svolge un ruolo chiave nelle negoziazioni a livello regionale e fornisce input strategici e supporto al team (ove applicabile)
- ~ Può essere responsabile della conduzione delle gare d'appalto e del team nel Paese coordinando tutte le attività correlate e le parti interessate a livello locale/regionale
- ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- ~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

- ~Entrate da vendite e crescita entrate negli account assegnati
- ~Portfolio e sviluppo strategico dei clienti

Work Experience

- ~Forte leadership interfunzionale
- ~Esperienza significativa nella gestione dei conti
- ~Forte orientamento al cliente

Skills

- ~Tecnologia 5G
- ~Gestione dell'account
- ~B2B (Business To Business)
- ~Vendite B2B
- ~Costruzione di edifici
- ~C (Linguaggio di programmazione)
- ~Collaborazione
- ~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
- ~Assistenza
- ~Esperienza del cliente
- ~Marketing per i clienti
- ~Diversità e inclusione
- ~Marketing Integrato
- ~Internet
- ~Gestione dei Key Account
- ~Sviluppo del mercato
- ~Strategia di vendita

~Piccole imprese
~Finestre
~Comunicazione wireless

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Китай
Сайт
Tianjin (Tianjin)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (Direttore Vendite)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-de-de>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-fr-fr>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ru-ru>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-zh-cn>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-es-es>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-sl-si>
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-10082699
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082699