

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

июл 02, 2026

Китай

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [Русский](#) | [中文](#) | [Türk](#) | [Español](#) | [English](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#)

Сводка

Izkušeni menedžerji v ključni funkciji upravljanja računov, odgovorni za dogovorjene cilje za dodeljene račune.

Predvsem odgovorna za ključna razmerja deležnikov v ciljnih računih, razvijajo globoko razumevanje potreb posameznih strank in identificirajo vzajemno koristne rešitve tako za Novartis kot stranke z ustvarjanjem in izvajanjem poslovnih načrtov računov.

Lahko je odgovoren za vodenje funkcije ključnega računa v manjši državi ali geografski regiji

About the Role

Major Accountabilities

~ Odgovorni so za celotno lastništvo dodeljenih ključnih strank; razvijajo strategije, specifične za izdelke in portfelj, v skladu s cilji in potrebami strank; usklajujejo strategijo glede strank z drugimi ključnimi službami za prodajo, trženje, dostop za bolnike, medicinsko oskrbo in upravljanje nego ter zagotavljajo večfunkcijske vire in podporo.

~ Zagotavlja načrte v zvezi s strankami in potrebne finančne rezultate za lastne ključne stranke; učinkovito sodelujejo z drugimi funkcijami (npr. primarno nego in prodajo posebnih izdelkov, trženjem itd.) za doseganje prodaje strankam.

~ Odgovorni so za optimizacije pogodb, dostop in nadomestilo v specifičnih skupinah strank, ki so relevantne za vlogo ali poslovno enoto.

~ Vodijo pogajanja, sklep. pogodb, dejavn. za obstoj podjetja in upravlj. zbirke formul z dodelj. ključnimi strankami

~ Ustvarjajo in izvajajo programe, zasnovane za ustvarjanje dolgoročnih odnosov s strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritet strank.

~ Ustvarjajo in vzdržujejo dolgoročna partnerstva sklenjena s strankami z dodeljenimi ključnimi strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritet strank.

~ Vodijo večfunkcijske skupine strank in druge dodeljene vire za razvoj in izvedbo poslovnih načrtov strank. Delujejo kot mentorji drugih upraviteljev ključnih strank z deljenjem najboljših praks glede sklepanja pogodb, oblikovanja načrtov za stranke in njihove izvedbe ter znanja o državah izdelkov/bolezni, segmentih strank ter zdravstvenem okolju in predpisih.

~ Sporočajo vpogled strank in dejavnosti, povezane s strankami, notranjim deležnikom ter sodelujejo z njimi zaradi izkoriščanja poslovnih priložnosti, povezanih z dodeljenimi strankami.

~ Imajo ključno vlogo pri pogajanjih na regionalni ravni in zagotavljajo strateške podatke ter podporo za skupine (po potrebi)

~ Odgovorni so lahko za vodenje izvajanja poslova na podlagi javnega naročanja in skupine v državi z usklajevanjem vseh povezanih dejavnosti in deležnikov na lokalnih/regionalnih ravneh

~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu

~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

~Prihodki od prodaje in rast prihodkov pri dodeljenih strankah

~Portfelj in strateški razvoj strank

Work Experience

~Močno medfunkcionalno vodstvo

~Pomembne izkušnje z upravljanjem računa

~Močna usmerjenost k strankam

Skills

~Tehnologija 5G

~Upravljanje računa

~B2B (poslovanje med podjetji)

~B2B prodaja

~Gradnja stavb

~C (programski jezik)

~Sodelovanje

~CRM (upravljanje odnosov s strankami)

~Skrb za stranke

~Uporabniška izkušnja

~Trženje strank

~Raznolikost in vključenost

~Integrirano trženje

~Internet

~Upravljanje ključnih kupcev

~Razvoj trga

~Prodajna strategija

~Mala podjetja
~Windows
~Brezžična komunikacija

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 \(PDF 30 MB\)](#)

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
Redni sodelavec (vodja prodaje)
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-it-it>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ru-ru>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-zh-cn>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-es-es>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ja-jp>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
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