

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

июл 02, 2026

Китай

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

Сводка

在关键账户管理职能方面经验丰富的管理者，负责商定指定账户的目标。
主要负责目标账户内的关键利益相关者关系，通过创建和执行账户业务计划，深入了解个人客户需求，并为诺华和客户确定互惠互利的解决方案。
可能负责领导较小国家/地区的关键帐户功能

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 负责所有指定的主要客户；根据目标和客户需求制定特定产品战略和产品组合战略；将客户战略与销售、营销、患者用药可及性、医疗和管理护理等其他关键职能相结合，确保提供跨职能部门的资源和支持。
- ~ 向所负责的主要客户传达客户计划和所需的财务信息；与其他职能部门（例如初级护理和专业销售、营销部门等）的同事合作，完成客户销售任务。
- ~ 负责与职位或业务单位相关的特定客户群的合同优化、客户接触和报销。
- ~ 与指定的主要客户进行谈判，签订合同，推广产品，进行药品目录管理
- ~ 根据对客户组织、结构、业务战略和优先级的深刻理解，制定并实施旨在与客户建立长期关系的计划。
- ~ 根据对客户组织、结构、业务战略和优先级的深刻理解，与指定主要客户建立并维持长期关系。
- ~ 领导跨职能部门客户团队和分配的其他资源，制定和交付客户业务计划。担任其他主要客户经理的导师，分析订立合约的最佳做法、客户计划的制定与执行、产品/疾病知识、客户细分和医疗环境与规章制度。
- ~ 将客户洞察和客户相关活动传达给内部利益相关方，与他们合作，发现指定客户的业务机会。
- ~ 在区域级的谈判中发挥关键作用，为团队提供战略信息和支持（如适用）
- ~ 可能要负责领导国家/地区的招标业务和团队，协调地方/区域各级的所有相关活动和利益相关方。
- ~ 收到后 24 小时内报告与诺华产品相关的技术投诉/不良事件/特殊情况
- ~ 营销样本的分发（适用）

Key Performance Indicators

- ~指定客户的销售收入和收入增长
- ~组合与战略客户开发

Work Experience

- ~强大的跨职能领导力
- ~有丰富的客户管理经验
- ~强烈的客户导向

Skills

- ~5G技术
- ~账户管理
- ~B2B（企业对企业）
- ~B2B销售
- ~建筑施工
- ~C（编程语言）
- ~协作
- ~CRM（客户关系管理）
- ~客户关怀
- ~客户体验
- ~客户营销
- ~多元化与包容性
- ~整合营销
- ~互联网
- ~大客户管理
- ~市场开发
- ~销售策略
- ~小型企业
- ~窗户
- ~无线通信

Language

英语

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
正式 (销售经理)
Shift Work
No

无障碍及便利 设施

诺华 承诺 与残障人士共事并 为 他 们 提供合理的便利 设施。如果您由于健康状况或残障 在招聘 过 程的任何 环 节 需要合理便利 设施 或者 为 了履行 职 位的基本 职 能 请发 送 电 子 邮 件至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和 联 系方式，并在 邮 件中附上您的 职 位申 请编 号。

Job ID
REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

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

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-zh-cn>

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-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. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082699
15. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082699