

Field Access Lead

Job ID

REQ-10083668

июл 15, 2026

Китай

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

Сводка

- ~ Поддерживает разработку и внедрение инновационных и выигрышных стратегий и тактик ценообразования и доступа к рынку на разных этапах жизненного цикла продукта.
- ~ Облегчает и обеспечивает оптимальный доступ пациентов, ценовую доступность, возмещение расходов и внедрение международных лекарственных средств (ИМ).

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Поддерживает и внедряет успешные и инновационные стратегии и решения для обеспечения доступа к активам на ранней стадии или максимальному увеличению активов ИМ при запуске, уделяя особое внимание приоритетным странам, основным архетипам ОТЗ и архетипам воздействия на бюджет, потребностям и осуществимости.
- ~ Разрабатывает и внедряет высококачественные стратегии доступа пациентов для максимального доступа к ранним средствам обмена мгновенными сообщениями и/или поддержки подготовки и мероприятий по локальному запуску.
- ~ Сотрудничает с директорами Access, региональными и страновыми командами для понимания идей и обратной связи, интегрируется в стратегии и тактики получения доступа и ценообразования, включая точку зрения плательщиков во всеобъемлющие кросс-функциональные продуктовые стратегии и инвестиционные решения.
- ~ Создает и поддерживает прочную профессиональную сеть с соответствующими государственными органами, поставщиками медицинских услуг, организациями экономики здравоохранения и другими представителями, принимающими решения, для прогнозирования и влияния на законодательные тенденции.
- ~ Поддержка в разработке глобальной стратегии ценообразования и руководящих указаний по политике, а также поддержка в разработке стратегии переговоров с плательщиками
- ~ Поддерживает разработку инновационных подходов к доступу пациентов и заключению контрактов, соглашений об управляемом въезде (MEA) и программ поддержки пациентов (PSP) по мере необходимости для улучшения результатов лечения пациентов и поддержки системы здравоохранения.

Key Performance Indicators

- ~ Поддерживает разработку и внедрение инновационных и выигрышных стратегий и тактик ценообразования и доступа к рынку на разных этапах жизненного цикла продукта.
- ~ Облегчает и обеспечивает оптимальный доступ пациентов, ценовую доступность, возмещение расходов и внедрение международных лекарственных средств (ИМ).

Work Experience

- ~ знание процессов возмещения расходов и коммерческих принципов
- ~ Доказанная способность развивать доверительные отношения с ключевыми заинтересованными сторонами в регионе

Skills

- ~ Финансировать
- ~ Оценка технологий здравоохранения (HTA)
- ~ Связи с общественностью
- ~ Стратегия доступа к рынку
- ~ Доказательства из реального мира (Rwe)
- ~ Экономика здравоохранения
- ~ Политика в области здравоохранения
- ~ Ценностные предложения
- ~ Межфункциональное сотрудничество
- ~ Управление проектами
- ~ Управление процессами
- ~ Аналитические способности
- ~ Аналитическое мышление
- ~ Подвижность
- ~ Клиентоориентированное мышление
- ~ Навыки ведения переговоров
- ~ Соответствие нормативным требованиям
- ~ Управление риском
- ~ Стратегия выхода на рынок
- ~ Понимание сектора здравоохранения
- ~ Нововведение
- ~ Вдохновляющее лидерство

~Управление человеческими ресурсами
~Развитие сотрудников
~Стратегия доступа и возмещения расходов

Language

Английский

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
Corporate & Division Services
Место
Китай
Сайт
Guangzhou (Guangdong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Market Access
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No

Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

[Apply to Job](#)

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-de-de>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-fr-fr>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-it-it>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-tr-tr>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-zh-cn>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-es-es>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-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-10083668
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083668