

Sales & Marketing Manager Gene Therapy

Job ID
REQ-10080969

6月 12, 2026

Mexico

摘要

Unterstützt die Entwicklung und Umsetzung innovativer und erfolgreicher Preis- und Marktzugangsstrategien und -taktiken in verschiedenen Phasen des Produktlebenszyklus. Erleichtert und erreicht einen optimalen Patientenzugang, Erschwinglichkeit, Kostenerstattung und Akzeptanz für internationale Arzneimittel (IM).

About the Role

Major Accountabilities

- Unterstützt und implementiert erfolgreiche und innovative Zugangsstrategien und -lösungen, um Assets in der Frühphase zu bedienen oder IM-Assets bei der Einführung zu maximieren, mit Schwerpunkt auf prioritären Ländern, wichtigen HTA-Architypen und Budget-Impact-Architypen, Bedürfnissen und Machbarkeit.
- Entwickelt und implementiert qualitativ hochwertige Strategien für den Patientenzugang, um den

Zugang zu frühen IM-Assets zu maximieren und/oder lokale Startvorbereitungen und -aktivitäten zu unterstützen.

-Arbeitet mit den Direktoren, Regional- und Länderteams von Access zusammen, um Erkenntnisse und Feedback zu verstehen, integriert sich in Gewinnungs- und Preisstrategien und -taktiken und bezieht die Perspektive der Kostenträger in übergreifende funktionsübergreifende Produktstrategien und Investitionsentscheidungen ein.

-Baut ein starkes professionelles Netzwerk mit den zuständigen Regierungsbehörden, Gesundheitsdienstleistern, gesundheitswirtschaftlichen Organisationen und anderen Entscheidungsträgern auf und pflegt es, um Trends in der Gesetzgebung zu antizipieren und zu beeinflussen.

-Unterstützt die Erstellung der globalen Preisstrategie und der politischen Leitlinien und unterstützt die Entwicklung der Verhandlungsstrategie der Kostenträger

-Unterstützt bei Bedarf die Entwicklung innovativer Ansätze für den Patientenzugang und die Vertragsgestaltung, Managed Entry Agreements (MEAs) und Patient Support Programs (PSPs), um die Patientenergebnisse zu verbessern und die Erschwinglichkeit des Gesundheitssystems zu unterstützen.

Key Performance Indicators

Unterstützt die Entwicklung und Umsetzung innovativer und erfolgreicher Preis- und Marktzugangsstrategien und -taktiken in verschiedenen Phasen des Produktlebenszyklus. Erleichtert und erreicht einen optimalen Patientenzugang, Erschwinglichkeit, Kostenerstattung und Akzeptanz für internationale Arzneimittel (IM).

Work Experience

Kenntnis der Erstattungsprozesse und kaufmännischen Grundsätze
Nachgewiesene Fähigkeit, vertrauensvolle Beziehungen zu wichtigen regionalen Akteuren aufzubauen

Skills

Finanzieren

Bewertung von Gesundheitstechnologien (HTA)

Öffentliche Angelegenheiten

Marktzugangsstrategie

Beweise aus der realen Welt (RWE)

Gesundheitsökonomie

Gesundheitspolitik

Wertversprechen

Funktionsübergreifende Zusammenarbeit

Projektmanagement

Prozessmanagement

Analytische Fähigkeiten

Analytisches Denken

Gewandtheit

Kundenzentrierte Denkweise

Verhandlungsgeschick

Einhaltung

Risikomanagement

Go-To-Market-Strategie
Verständnis des Gesundheitssektors
Innovation
Inspirierende Führung
Personalmanagement
Mitarbeiterentwicklung
Zugangs- und Erstattungsstrategie

Language

Englisch

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
Marketing

地点
Mexico

站点
INSURGENTES

Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.

Functional Area

Market Access

Job Type

Full time

Employment Type

Regul ä r

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer6a2e3d7532cc9824897080", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.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 (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.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 } }; }
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
```

```
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10080969

Sales & Marketing Manager Gene Therapy

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10080969

Sales & Marketing Manager Gene Therapy

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10080969-sales-marketing->

manager-gene-therapy-de-de

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales--Marketing-Manager-Gene-TherapyREQ-10080969>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales--Marketing-Manager-Gene-TherapyREQ-10080969>