

Sales & Marketing Manager Gene Therapy

Job ID
REQ-10080969

6月 12, 2026

Mexico

摘要

Supporta lo sviluppo e l'implementazione di strategie e tattiche innovative e vincenti per la determinazione dei prezzi e l'accesso al mercato in diverse fasi del ciclo di vita del prodotto. Facilita e raggiunge l'accesso ottimale dei pazienti, l'accessibilità, il rimborso e l'adozione per i farmaci internazionali (IM).

About the Role

Major Accountabilities

- Supporta e implementa strategie e soluzioni di accesso vincenti e innovative, per servire gli asset in fase iniziale o massimizzare gli asset IM al momento del lancio, con particolare attenzione ai paesi prioritari, ai principali architetipi HTA e alle esigenze e alla fattibilità degli archetipi di impatto sul budget.
- Sviluppa e implementa strategie di accesso dei pazienti di alta qualità per massimizzare l'accesso

alle risorse di IM iniziali e/o supportare i preparativi e le attività di lancio locali.

-Collabora con i direttori di access, i team regionali e nazionali per comprendere approfondimenti e feedback, si integra nelle strategie e nelle tattiche di accesso e di prezzo vincenti, incorporando il punto di vista del pagatore nelle strategie di prodotto interfunzionali generali e nelle decisioni di investimento.

-Stabilisce e mantiene una forte rete professionale con le autorità governative competenti, i fornitori di assistenza sanitaria, le organizzazioni economiche sanitarie e altri rappresentanti decisionali per anticipare e influenzare le tendenze legislative P e R.

-Supporta la creazione della strategia globale di determinazione dei prezzi e degli orientamenti politici e supporta lo sviluppo della strategia di negoziazione del pagatore

-Supporta lo sviluppo di approcci innovativi per l'accesso dei pazienti e la contrattazione, Managed Entry Agreement (MEA) e Patient Support Programs (PSP), se necessario, per migliorare i risultati dei pazienti e supportare l'accessibilità economica del sistema sanitario.

Key Performance Indicators

Supporta lo sviluppo e implementazione di strategie e tattiche innovative e vincenti per la determinazione dei prezzi e l'accesso al mercato in diverse fasi del ciclo di vita del prodotto.

Facilita e raggiunge l'accesso ottimale dei pazienti, l'accessibilità, il rimborso e l'adozione per i farmaci internazionali (IM).

Work Experience

Conoscenza dei processi di rimborso e dei principi commerciali

Capacità comprovata di sviluppare relazioni di fiducia con i principali stakeholder regionali

Skills

Finanza

Valutazione delle tecnologie sanitarie (Hta)

Affari Pubblici

Strategia di accesso al mercato

Prove del mondo reale (Rwe)

Economia Sanitaria

Politica sanitaria

Proposte di valore

Collaborazione interfunzionale

Gestione di progetto

Gestione dei processi

Abilità analitica

Pensiero analitico

Agilità

Mentalità incentrata sul cliente

Capacità di negoziazione

Conformità normativa

Gestione del rischio

Strategia di go-to-market

Comprensione del settore sanitario

Innovazione

Leadership ispiratrice

Gestione delle persone
Sviluppo dei dipendenti
Strategia di accesso e rimborso

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 \(PDF 30 MB\)](#)

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

Regolare

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer6a2e3db83c565551876947", 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: "1dgfvmafo"}); } 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-it-it

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/it-IT/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales---Marketing-Manager-Gene-TherapyREQ-10080969>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales---Marketing-Manager-Gene-TherapyREQ-10080969>