

Sales & Marketing Manager Gene Therapy

Job ID
REQ-10080969

6月 12, 2026

Mexico

摘要

Ondersteunt de ontwikkeling en implementatie van innovatieve en winnende strategieën en tactieken voor prijsstelling en markttoegang in verschillende stadia van de levenscyclus van het product.

Vergemakkelijkt en bereikt optimale toegang tot patiënten, betaalbaarheid, vergoeding en adoptie voor internationale geneesmiddelen (IM).

About the Role

Major Accountabilities

Ondersteunt en implementeert winnende en innovatieve toegangsstrategieën en -oplossingen, om activa in een vroeg stadium te bedienen of IM-activa bij de lancering te maximaliseren, met de nadruk op prioriteitslanden, belangrijke HTA-architypen en budgetimpactarchitypen, behoeften en haalbaarheid.

- Ontwikkelt en implementeert hoogwaardige strategieën voor patiënttoegang om de toegang voor vroege IM-middelen te maximaliseren en/of lokale lanceringsvoorbereidingen en -activiteiten te ondersteunen.
- Werkt samen met Access Directors, regionale en landenteams om inzichten en feedback te begrijpen, integreert in winnende toegangs- en prijsstrategieën en -tactieken, en integreert het perspectief van de betaler in overkoepelende cross-functionele productstrategieën en investeringsbeslissingen.
- Creëert en onderhoudt een sterk professioneel netwerk met de relevante overheidsinstanties, zorgverleners, gezondheidseconomische organisaties en andere besluitvormende vertegenwoordigers om te anticiperen op en invloed uit te oefenen op wetgevende P&R-trends.
- Ondersteunt de ontwikkeling van de wereldwijde prijsstrategie en beleidsrichtsnoeren en ondersteunt de ontwikkeling van de onderhandelingsstrategie voor de betaler
- Ondersteunt de ontwikkeling van innovatieve benaderingen voor toegang tot en contractering van patiënten, Managed Entry Agreements (MEA's) en Patient Support Programs (PSP's) waar nodig, om de patiëntresultaten te verbeteren en de betaalbaarheid van het gezondheidszorgsysteem te ondersteunen.

Key Performance Indicators

- Ondersteunt de ontwikkeling en implementatie van innovatieve en winnende strategieën en tactieken voor prijsstelling en markttoegang in verschillende stadia van de levenscyclus van het product.
- Vergemakkelijkt en bereikt optimale toegang tot patiënten, betaalbaarheid, vergoeding en adoptie voor internationale geneesmiddelen (IM).

Work Experience

- kennis van vergoedingsprocessen en commerciële principes
- Bewezen vermogen om op vertrouwen gebaseerde relaties te ontwikkelen met belangrijke regionale belanghebbenden

Skills

- Financieren
- Evaluatie van gezondheidstechnologie (Hta)
- Publieke zaken
- Strategie voor markttoegang
- Bewijs uit de echte wereld (RWE)
- Gezondheidseconomie
- Gezondheidsbeleid
- Waarde proposities
- Cross-functionele samenwerking
- Projectmanagement
- Procesmanagement
- Analytisch vermogen
- Analytisch denken
- Wendbaarheid
- Klantgerichte mentaliteit
- Onderhandelingsvaardigheden
- Naleving van de regelgeving

Risicobeheer
Go-to-market-strategie
Inzicht in de zorgsector
Innovatie
Inspirerend leiderschap
Personeelsbeheer
Ontwikkeling van medewerkers
Toegangs- en vergoedingsstrategie

Language

Engels

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
Regelmatig

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a321f2697738932245950", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var kalturaPlayer =
```

```
kPlayer.setup(config); // Add the player to the global array.  
window.kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); // Load the Player for other media.  
kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1d_gfvmafo"}); } 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-nl-nl

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