

## Hospital Access Field Lead

Job ID  
REQ-10082699

7月 02, 2026

China

Disponibile en: Fran ç aise | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | \_\_\_\_\_ | [Sloven š čina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### 摘要

Gestionnaires expérimentés dans une fonction de gestion de comptes clés, responsables des objectifs convenus pour les comptes assignés.

Principalement responsable des relations avec les principales parties prenantes au sein des comptes ciblés, développer une compréhension approfondie des besoins individuels des clients et identifier des solutions mutuellement bénéfiques pour Novartis et les clients grâce à la création et à l'exécution de plans d'affaires de compte.

Peut être responsable de la direction de la fonction de compte clé dans un pays ou une région géographique plus petite

About the Role

## Major Accountabilities

-Charger de la propriété intégrale des comptes clés attribués ; développer des stratégies de produits spécifiques et de portefeuille selon des objectifs et des besoins des clients ; adapter la stratégie des comptes aux fonctions des ventes clés, du marketing, de l'accès aux patients, des soins médicaux et des soins généraux et fournir des moyens et un soutien polyvalents.

-Établir les correctives de compte et les résultats financiers requis pour ses propres comptes clés ; travaille efficacement avec ses collègues d'autres fonctions (par exemple, soins primaires et ventes spécialisées, marketing, etc.

-Responsable de l'optimisation des contrats, l'accès et le remboursement dans les groupes de clients spécifiques qui sont pertinents pour le rôle ou la division commerciale.

-Gérer les négociations, les contrats, la transition et le formulaire des comptes clés assignés

-Créer et implémenter des programmes conçus pour établir des relations à long terme avec les comptes, sur la base d'une compréhension approfondie de l'organisation, la structure, la stratégie commerciale et les priorités du client

-Établir et maintenir des partenariats à long terme avec des clients clés, sur la base d'une compréhension approfondie de l'organisation, de la structure, de la stratégie commerciale et des priorités du client.

-Gérer les équipes polyvalentes du compte et autres moyens dédiés à l'élaboration et à la réalisation des correctives d'activité du compte. Sert de mentor à d'autres gestionnaires en partageant les meilleures pratiques sur les contrats, le développement et l'exécution des plans de compte et la connaissance des états des produits/maladies, des segments clients, de l'environnement et des réglementations médicaux.

-Fournit des informations sur les clients et les activités liées aux comptes aux partenaires internes, et s'engage avec eux à poursuivre les opportunités d'affaires au sein des comptes assignés.

-Joue un rôle clé dans les négociations au niveau régional et fournit des apports stratégiques et un soutien à l'équipe (le cas échéant)

-Peut être chargé de diriger l'activité et l'équipe d'appel d'offres dans le pays en coordonnant toutes les activités connexes et les partenaires au niveau local/régional

-Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception

-Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

## Key Performance Indicators

Chiffre d'affaires et hausse des recettes des comptes affectés

Portefeuille et développement stratégique des clients

## Work Experience

Un leadership transversal solide

Expérience significative en gestion de compte

Forte orientation client

## Skills

La technologie 5G

Gestion de compte

B2B (Business To Business)

Ventes B2B

Construction de bâtiments  
C (Langage de programmation)  
Collaboration  
CRM (Gestion de la Relation Client)  
Service à la clientèle  
Expérience client  
Marketing client  
Diversité et inclusion  
Marketing intégré  
Internet  
Gestion des Grands Comptes  
Développement du marché  
Stratégie de vente  
Petite entreprise  
Windows  
Communication sans fil

Language

Anglais

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

Sales

地点

China

站点

Tianjin (Tianjin)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Responsable des ventes)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4704b00b27a491253588", 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 thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {  
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturaDataLayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

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://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field->

lead-fr-fr

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10082699>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10082699>