

Hospital Access Field Lead

Job ID
REQ-10082699

7月 02, 2026

China

で利用可能: 日本語 | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [Nederlands](#) | _____ | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

重要なアカウント管理機能の経験豊富なマネージャーで、割り当てられたアカウントの合意されたターゲットを担当します。

主に対象となるアカウント内の主要なステークホルダー関係を担当し、個々の顧客ニーズを深く理解し、アカウントビジネスプランの作成と実行を通じて、ノバルティスと顧客の双方にとって相互に有益なソリューションを特定します。

小さな国や地域で主要なアカウント機能をリードする責任があるかもしれません

About the Role

Major Accountabilities

-割り当てられたキーアカウントの完全な所有権を担当します。目標や顧客のニーズに合わせて、製品固有の戦略とポートフォリオ戦略を策定します。アカウント戦略を他の主要なセールス、マーケティング、患者アクセス、医療およびマネージドケア機能と連携し、機能間のリソースとサポートを保証します。

-自分のキー勘定に対して、勘定プランと必要な財務結果を提供します。他の機能(プライマリケアや専門販売、マーケティングなど)の同僚と効果的に働き、アカウントの販売を達成します。

-ロールまたは事業単位に関連する特定の顧客グループ間での契約の最適化、アクセス、および払い戻しを担当します。

-割り当てられたキーアカウントによる交渉、契約、プルスルー、およびフォーミュラ管理を主導します

-顧客組織、構造、ビジネス戦略、および優先順位を深く理解して、さまざまなアカウントとの長期的な関係を構築するためのプログラムを作成し、実装します

-顧客組織、構造、ビジネス戦略、および優先順位を深く理解し、割り当てられたキーアカウントとの長期的な顧客パートナーシップを構築し、維持します。

-アカウントビジネスプランを開発して提供するために、クロス機能のアカウントチームやその他の割り当てられたリソースを主導します。

契約、アカウントプランの開発と実行、製品/疾病の状態、顧客セグメント、および医療環境および規制に関するベストプラクティスを共有することにより、他のキーアカウントマネージャーのメンターとして機能します。

-顧客のインサイトやアカウント関連の活動を社内の関係者に伝え、割り当てられたアカウント内でビジネスチャンスを追求するために、顧客と協力します。

-地域レベルでの交渉において重要な役割を果たし、チームに戦略的なインプットとサポートを提供する(該当する場合)

-地域/地域レベルですべての関連する活動とステークホルダーを調整することにより、国内の入札ビジネスとチームを主導する責任があるかもしれません

-受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告

-マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

Key Performance Indicators

-割り当てられたアカウントの収益成長と収益

ポートフォリオと戦略的顧客開発

Work Experience

部門を超えた強力なリーダーシップ
アカウントマネジメントの豊富な経験
強い顧客志向

Skills

5Gテクノロジー
アカウント管理
B2B(企業間取引)
B2Bセールス
建築工事
C (プログラミング言語)
コラボレーション

CRM(顧客関係管理)

カスタマーケア

顧客体験

カスタマーマーケティング

ダイバーシティ&インクルージョン

統合マーケティング

インターネット

キーアカウント管理

市場開発

販売戦略

スモールビジネス

ウィンドウズ

無線通信

Language

英語

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部門

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
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4704af903c5681183213", 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 =  
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() 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 kaltura_data_layer.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-ja-jp

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-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-it-it>
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>