

## Hospital Access Field Lead

Job ID  
REQ-10082699

7月 02, 2026

China

Beschikbaar binnen: [Nederlands](#) | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### 摘要

Ervaren managers in een key account management functie, verantwoordelijk voor afgesproken targets voor de toegewezen accounts.

Primair verantwoordelijk voor belangrijke stakeholderrelaties binnen gerichte accounts, diepgaand inzicht ontwikkelen in individuele klantbehoeften en wederzijds voordelige oplossingen identificeren voor zowel Novartis als klanten door het maken en uitvoeren van accountbedrijfsplannen.

Kan verantwoordelijk zijn voor het leiden van de key account-functie in een kleiner land of geografische regio

### About the Role

Major Accountabilities

- Verantwoordelijk voor volledig eigenaarschap van toegewezen Sleutel Accounts; ontwikkelen van productspecifieke en portfolio-strategieën in lijn met doelen en klantnoden; Accountstrategie in overeenkomst brengen met andere sleutel Verkopen, Marketing, Patiënttoegang, Medische en Beheerde Zorgfuncties en zorgt voor kruis-functionele bronnen en ondersteuning.
- Levert de Accountplannen en vereiste financiële resultaten voor eigen Sleutel Key Accounts; werkt efficiënt met collega's in andere functies (bv. Eerste Zorg en Specialisatie Verkoop, Marketing enz.) om accountverkopen te behalen.
- Verantwoordelijk voor contractoptimalisering, toegang en terugbetaling over de specifieke klantgroepen die relevant voor de functie of bedrijfsafdeling zijn.
- Leidt onderhandelingen, contracteren, genezingen en voorgeschreven beheer met toegewezen Sleutel Accounts
- Creëert en implementeert programma's, ontworpen om langetermijn relaties te bouwen met Accounts, gebaseerd op een grondig begrip van de klantorganisatie, structuur, bedrijfsstrategie en prioriteiten
- Bouwt en ondersteunt langetermijn klantpartnerships met toegewezen Sleutel Accounts, gebaseerd op een grondig begrip van de klantorganisatie, structuur, bedrijfsstrategie en prioriteiten.
- Leidt kruis-functionele Accountteams en andere toegewezen bronnen om Account-bedrijfsplannen te ontwikkelen en leveren. Handelt als begeleider voor andere Sleutel Account Managers door beste praktijken te delen over contracteren, Accountplanontwikkeling en uitvoering en kennis van product/ziektestatussen, klantsegmenten en gezondheidszorgomgeving en reglementeringen.
- Communiceert klantinzichten en Account-gerelateerde activiteiten naar interne stakeholders en laten zich met hen in om bedrijfsopportunities na te streven binnen toegewezen Accounts.
- Speelt een sleutel rol in onderhandelingen op regionaal niveau en biedt strategische input en steun naar het team (naarmate van toepassing)
- Kan verantwoordelijk zijn voor het leiden van aanbestedingsbedrijf en team binnen het land door het coördineren van alle gerelateerde activiteiten en stakeholders op lokaal/regionaal niveau
- Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
- Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

## Key Performance Indicators

Verkoopsinkomsten en inkomstengroei bij toegewezen accounts  
 Portfolio en strategische klantontwikkeling

## Work Experience

Sterk crossfunctioneel leiderschap  
 Aanzienlijke ervaring met accountmanagement  
 Sterke klantgerichtheid

## Skills

5G-technologie  
 Accountbeheer  
 B2B (van bedrijf naar bedrijf)  
 B2B-verkoop  
 Bouwconstructie  
 € (programmeertaal)

Samenwerking  
Crm (Customer Relationship Management)  
Klantenservice  
Klantervaring  
Marketing voor klanten  
Diversiteit en inclusie  
Geïntegreerde marketing  
Internet  
Key Account Management  
Marktontwikkeling  
Verkoopstrategie  
Kleine bedrijven  
Ramen  
Draadloze communicatie

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

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

Regelmatig (Verkoopmanager)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4704af948a4706759456", 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:
{}}, 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: "1dgfvmafo"}}); // 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-nl-nl

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-ja-jp>
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>