

# Field Access Lead

Job ID

REQ-10083668

Jul 15, 2026

LOC\_CN

## 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 architeti 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 accesso, 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 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).

### 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

## Role Requirements

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV\_IM

Business Unit

Corporate & Division Services

Location

LOC\_CN

Site

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT\_MA

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10083668

## Field Access Lead

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10083668-field-access-lead-it-it>

**List of links present in page**

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10083668-field-access-lead-it-it>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>