

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

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 accountverkoop 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/ziektestatusen, klantsegmenten en gezondheidszorgomgeving en reglementeringen.
- ~ Communiqueert klantinzichten en Account-gerelateerde activiteiten naar interne stakeholders en laten zich met hen in om bedrijfsopportuniteiten 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
~C (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

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_CN

Site

Tianjin (Tianjin)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regelmatig (Verkoopmanager)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>