

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за полное ведение назначенных основных клиентов; разрабатывает стратегии по конкретным изделиям и портфелю согласно целям и потребностям клиента; согласует стратегию по клиентам с отделами продаж, маркетинга, доступа к данным пациентов, медицины и управляемого медицинского обеспечения, предоставляет межфункциональные ресурсы и поддержку.
- ~ Следит за исполнением планов и достижением фин.результатов с основн. клиентами; эффективно взаимодействует с коллегами из др.отделов (основного медицинского обеспечения и специализированных продаж, маркетинга и т.д.) для достижения продаж клиента.
- ~ Отвечает за оптимизацию контрактов, доступ и компенсации по конкретным группам клиентов соотв. специализации или подразделения.
- ~ Руководит переговорами, заключением контрактов, решением проблем и работой в отношении назначенных основных клиентов
- ~ Создаёт и реализует программы построения долгосрочных взаимоотношений с клиентами на основании глубокого понимания организации, структуры, бизнес-стратегии и приоритетов клиента.
- ~ Выстраивает и поддерживает долгосрочные партнёрские отношения с назначенными основными клиентами, основанные на глубоком понимании организации, структуры, бизнес-стратегии и приоритетов клиента.
- ~ Руководит межфункциональными группами по работе с клиентами и другими ресурсами для составления и исполнения бизнес-планов клиентов. Обучает других менеджеров по работе с основными клиентами, делясь информацией о надлежащих практиках заключения контрактов, разработке и исполнении плана по клиенту, состояниях продукции/заболеваний, сегментах клиентов, условиях и требованиях сферы здравоохранения.
- ~ Передаёт информацию о клиентах и связанной с ними деятельности внутренним заинтересованным лицам и работает с ними для выявления коммерческих возможностей для назначенных клиентов.
- ~ Игрет ключевую роль в переговорах на региональном уровне и предоставляет стратегические данные и помощь группе (если применимо).
- ~ Может отвечать за проведение тендеров и руководство группой в стране посредством координации всех мероприятий и заинтересованных лиц на локальном/региональном уровнях
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

- ~Рост продаж и прибыли у назначенных клиентов
- ~Развитие портфеля и стратегических клиентов

Work Experience

- ~Сильное межфункциональное руководство
- ~Значительный опыт управления клиентами
- ~Сильная ориентация на клиента

Skills

- ~Технология 5G
- ~Управление счетом
- ~B2B (Бизнес для бизнеса)
- ~Продажи B2B
- ~Строительство зданий
- ~C (Язык программирования)
- ~Сотрудничество
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Забота о клиентах
- ~Клиентский опыт
- ~Маркетинг для клиентов
- ~Многообразие и инклюзивность
- ~Интегрированный маркетинг
- ~Интернет
- ~Управление ключевыми клиентами
- ~Развитие рынка
- ~Стратегия продаж
- ~Малый бизнес
- ~Виндоус
- ~Беспроводная связь

Language

Английский

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

Regular (Sales Manager)

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-ru-ru>

List of links present in page

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