

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Verantwortlich für komplette Eigentümerschaft zugeteilter Key-Accounts. Entwickelt produkt- u. portfoliospezifische Strategien gemäß Zielvorgaben u. Kundenbedürfnissen. Richtet Account-Strategie an anderen Schlüsselfunktionen in Vertrieb, Marketing, Patientenzugang und Medical & Managed Care aus. Stellt sicher, dass Ressourcen und Support funktionsübergreifend sind.
- ~ Liefert die Account-Programme und geforderten Finanzresultate für die eigenen Key-Accounts. Arbeitet effektiv mit Kollegen anderer Funktion (z.B. Primary Care und Specialty Sales, Marketing usw.) zusammen, um Account-Umsatz zu erzielen.
- ~ Verantwortlich für Vertragsoptimierung, Zugang und Vergütung – quer über die spezifischen, für die jeweilige Rolle bzw. Geschäftseinheit relevanten Kundengruppen hinweg.
- ~ Leitet Verhandlung, Vertragsabschluss u. -einhaltung sowie das Katalogmanagement mit zugeteilten Key-Accounts
- ~ Erstellt und implementiert Programme, die auf den Aufbau langfristiger Account-Beziehungen ausgelegt sind – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~ Knüpft und pflegt langfristige Kundenpartnerschaften mit zugeteilten Key-Accounts – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~ Führt funktionsübergreifende Account-Teams und andere zugeteilte Ressourcen, um Account-Business-Pläne zu entwickeln und umzusetzen. Fungiert anderen Key-Account-Managern gegenüber als Mentor – durch Vermitteln v. Best Practices betreffs Vertragsabschluss, Account-Planentwicklung u. -durchführung sowie v. Wissen rund um Produkt-/Krankheitszustände, Kundensegmente u. Gesundheitssysteme samt Regulierungen.
- ~ Kommuniziert internen Teilhabern gegenüber Kundeneinblicke sowie Account-bezogene Aktivitäten und schließt sich mit ihnen kurz, um Geschäftsideen binnen zugeteilter Accounts zu verfolgen.
- ~ Spielt eine Schlüsselrolle in Verhandlungen auf der regionalen Ebene und bietet dem Team strategischen Input und Support (soweit angebracht)
- ~ Evtl. verantwortl. fürs Führen d. Geschäftsbereichs/Teams Ausschreibungen im Landesinneren – via Koordinierung aller in Bezug stehenden Aktivitäten u. Teilhabern auf lokalen/regionalen Ebenen
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

- ~Vertriebserlös und Ertragswachstum in zugeteilten Accounts
- ~Strategische Kunden- und Portfolioentwicklung

Work Experience

- ~Starke funktionsübergreifende Führung
- ~Bedeutende Erfahrung in der Kontoverwaltung
- ~Starke Kundenorientierung

Skills

~5G-Technologie
~Kontoführung
~B2B (Business-to-Business)
~B2B-Vertrieb
~Hochbau
~C (Programmiersprache)
~Zusammenarbeit
~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
~Kundenbetreuung
~Kundenerfahrung
~Kundenmarketing
~Vielfalt und Inklusion
~Integriertes Marketing
~Internet
~Key Account Management
~Marktentwicklung
~Vertriebsstrategie
~Kleinbetrieb
~Fenster
~Drahtlose Kommunikation

Language

Englisch

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

Regulär (Außendienstleiter*in)

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-de-de>

List of links present in page

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