

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsable de la propiedad completa de Cuentas Clave asignadas; desarrollar estrategias específicas del producto y de la cartera de productos en línea con las metas y necesidades de clientes; alinear la estrategia de Cuentas con otras func. clave de Vtas., Marketing, Acceso de Pacientes, Cuidados Médicos y Cuidados Administrad. y aseg. recursos y soporte multifunc.
- ~ Entrega los planes de Cuentas y los resultados financieros requeridos para las propias Cuentas Clave; trabaja efectivam. con colegas de otras funciones (ej. Ventas de Cuidados Primarios y Especialistas, Marketing, etc.) para lograr las ventas de la cuenta.
- ~ Responsable de la optimización de contratos, acceso y reintegro en todos los grupos de clientes específicos relevantes al rol o a la unidad de negocios.
- ~ Dirige negociaciones, contrataciones, recuperos y gestión de formularios con Cuentas Clave asignadas
- ~ Crea e implementa programas diseñados para construir relaciones a largo plazo con Cuentas, en base a un entendimiento profundo de la organización, estructura, estrategia comercial y prioridades del cliente
- ~ Construye y sostiene sociedades a largo plazo con clientes en Cuentas Clave asignadas, en base a un entendimiento profundo de la organización, la estructura, la estrategia comercial y prioridades del cliente.
- ~ Dirige equipos de Cuentas multifuncionales y otros recursos asignados para desarrollar y entregar planes de negocios de Cuentas. Acts as mentor to other Key Account Managers by sharing best practices on contracting, Account plan development and execution and knowledge of product/disease states, customer segments, and healthcare environment and regulations.
- ~ Comunica conocimiento de los clientes y actividades relacionadas con la Cuenta a interesados internos y se compromete con ellos a buscar oportunidades de negocios dentro de las Cuentas asignadas.
- ~ Cumple un rol clave en negociaciones a nivel regional y proporciona información estratégica y soporte al equipo (según corresponda)
- ~ Puede ser responsable de dirigir el negocio de licitaciones y equipos dentro del país, coordinando todas las actividades relacionadas e interesados a nivel local/regional
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

- ~Ingreso de ventas y crecim. de ingresos en cuentas asignadas
- ~Cartera de prod. y desarrollo estratég. de clientes

Work Experience

- ~Fuerte liderazgo transversal
- ~Experiencia significativa en gestión de cuentas
- ~Fuerte orientación al cliente

Skills

~Tecnología 5G
~Gestión de cuentas
~B2B (Business To Business)
~Ventas B2B
~Construcción de edificios
~C (Lenguaje de programación)
~Colaboración
~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
~Atención al cliente
~Experiencia del cliente
~Marketing de clientes
~Diversidad e inclusión
~Mercadeo Integrado
~Internet
~Gestión de Cuentas Clave
~Desarrollo del mercado
~Estrategia de Ventas
~Pequeña empresa
~Windows
~Comunicación inalámbrica

Language

Inglés

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 (Gerente de Ventas)

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-es-es>

List of links present in page

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