

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsabile della completa proprietà degli account principali assegnati; sviluppa di strategie specifiche di prodotto e di portafoglio in linea con gli obiettivi e le esigenze dei clienti; allinea la strategia dell'account con altre funzioni chiave di vendita, marketing, accesso al paziente, cure mediche e gestite e garantisce risorse e supporto interfunzionali.
- ~ Fornisce i piani contabile e i risultati finanziari richiesti per i propri account principali; collabora efficacemente con i colleghi in altre funzioni (ad es. cure primarie e vendite specializzate, marketing ecc.) per realizzare vendite degli account.
- ~ Responsabile dell'ottimizzazione del contratto, dell'accesso e del rimborso tra i gruppi di clienti specifici rilevanti per il ruolo o la business unit.
- ~ Conduce negoziazioni, contratti, promozione e gestione delle formule con gli account principali assegnati
- ~ Crea e implementa programmi progettati per costruire relazioni a lungo termine con conti, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente
- ~ Costruisce e sostiene partnership a lungo termine con gli account chiave assegnati, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente.
- ~ Dirige team degli account interfunzionali e altre risorse assegnate per sviluppare e distribuire piani aziendali dell'account. 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 le opinioni dei clienti e le attività relative agli account alle parti interessate interne e si impegna con loro a perseguire opportunità di business nell'ambito degli account assegnati.
- ~ Svolge un ruolo chiave nelle negoziazioni a livello regionale e fornisce input strategici e supporto al team (ove applicabile)
- ~ Può essere responsabile della conduzione delle gare d'appalto e del team nel Paese coordinando tutte le attività correlate e le parti interessate a livello locale/regionale
- ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- ~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

- ~Entrate da vendite e crescita entrate negli account assegnati
- ~Portfolio e sviluppo strategico dei clienti

Work Experience

- ~Forte leadership interfunzionale
- ~Esperienza significativa nella gestione dei conti
- ~Forte orientamento al cliente

Skills

- ~Tecnologia 5G
- ~Gestione dell'account
- ~B2B (Business To Business)

~Vendite B2B
~Costruzione di edifici
~C (Linguaggio di programmazione)
~Collaborazione
~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
~Assistenza
~Esperienza del cliente
~Marketing per i clienti
~Diversità e inclusione
~Marketing Integrato
~Internet
~Gestione dei Key Account
~Sviluppo del mercato
~Strategia di vendita
~Piccole imprese
~Finestre
~Comunicazione wireless

Language

Inglese

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

Regolare (Direttore Vendite)

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-it-it>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10082699-hospital-access-field-lead-it-it>

2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>