

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 割り当てられたキーアカウントの完全な所有権を担当します。目標や顧客のニーズに合わせて、製品固有の戦略とポートフォリオ戦略を策定します。アカウント戦略を他の主要なセールス、マーケティング、患者アクセス、医療およびマネージドケア機能と連携し、機能間のリソースとサポートを保証します。
- ~ 自分のキー勘定に対して、勘定プランと必要な財務結果を提供します。他の機能(プライマリケアや専門販売、マーケティングなど)の同僚と効果的に働き、アカウントの販売を達成します。
- ~ ロールまたは事業単位に関連する特定の顧客グループ間での契約の最適化、アクセス、および払い戻しを担当します。
- ~ 割り当てられたキーアカウントによる交渉、契約、プルスルー、およびフォーミュラ管理を主導します
- ~ 顧客組織、構造、ビジネス戦略、および優先順位を深く理解して、さまざまなアカウントとの長期的な関係を構築するためのプログラムを作成し、実装します
- ~ 顧客組織、構造、ビジネス戦略、および優先順位を深く理解し、割り当てられたキーアカウントとの長期的な顧客パートナーシップを構築し、維持します。
- ~ アカウントビジネスプランを開発して提供するために、クロス機能のアカウントチームやその他の割り当てられたリソースを主導します。
- 契約、アカウントプランの開発と実行、製品/疾病の状態、顧客セグメント、および医療環境および規制に関するベストプラクティスを共有することにより、他のキーアカウントマネージャーのメンターとして機能します。
- ~ 顧客のインサイトやアカウント関連の活動を社内の関係者に伝え、割り当てられたアカウント内でビジネスチャンスを追求するために、顧客と協力します。
- ~ 地域レベルでの交渉において重要な役割を果たし、チームに戦略的なインプットとサポートを提供する(該当する場合)
- ~ 地域/地域レベルですべての関連する活動とステークホルダーを調整することにより、国内の入札ビジネスとチームを主導する責任があるかもしれません
- ~ 受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告
- ~ マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

Key Performance Indicators

- ~ 割り当てられたアカウントの収益成長と収益
- ~ ポートフォリオと戦略的顧客開発

Work Experience

- ~ 部門を超えた強力なリーダーシップ
- ~ アカウントマネジメントの豊富な経験
- ~ 強い顧客志向

Skills

- ~ 5Gテクノロジー
- ~ アカウント管理

~B2B(企業間取引)
~B2Bセールス
~建築工事
~C (プログラミング言語)
~コラボレーション
~CRM(顧客関係管理)
~カスタマーケア
~顧客体験
~カスタマーマーケティング
~ダイバーシティ&インクルージョン
~統合マーケティング
~インターネット
~キーアカウント管理
~市場開発
~販売戦略
~スモールビジネス
~ウィンドウズ
~無線通信

Language

英語

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-ja-jp>

List of links present in page

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