

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 负责所有指定的主要客户；根据目标和客户需求制定特定产品战略和产品组合战略；将客户战略与销售、营销、患者用药可及性、医疗和管理护理等其他关键职能相结合，确保提供跨职能部门的资源和支持。
- ~ 向所负责的主要客户传达客户计划和所需的财务信息；与其他职能部门（例如初级护理和专业销售、营销部门等）的同事合作，完成客户销售任务。
- ~ 负责与职位或业务单位相关的特定客户群的合同优化、客户接触和报销。
- ~ 与指定的主要客户进行谈判，签订合同，推广产品，进行药品目录管理
- ~ 根据对客户组织、结构、业务战略和优先级的深刻理解，制定并实施旨在与客户建立长期关系的计划。
- ~ 根据对客户组织、结构、业务战略和优先级的深刻理解，与指定主要客户建立并维持长期关系。
- ~ 领导跨职能部门客户团队和分配的其他资源，制定和交付客户业务计划。担任其他主要客户经理的导师，分析订立合约的最佳做法、客户计划的制定与执行、产品/疾病知识、客户细分和医疗环境与规章制度。
- ~ 将客户洞察和客户相关活动传达给内部利益相关方，与他们合作，发现指定客户的业务机会。
- ~ 在区域级的谈判中发挥关键作用，为团队提供战略信息和支持（如适用）
- ~ 可能要负责领导国家/地区的招标业务和团队，协调地方/区域各级的所有相关活动和利益相关方。
- ~ 收到后 24 小时内报告与诺华产品相关的技术投诉/不良事件/特殊情况
- ~ 营销样本的分发（适用）

Key Performance Indicators

- ~指定客户的销售收入和收入增长
- ~组合与战略客户开发

Work Experience

- ~强大的跨职能领导力
- ~有丰富的客户管理经验
- ~强烈的客户导向

Skills

- ~5G技术
- ~账户管理
- ~B2B（企业对企业）
- ~B2B销售
- ~建筑施工
- ~C（编程语言）
- ~协作
- ~CRM（客户关系管理）
- ~客户关怀
- ~客户体验
- ~客户营销

~多元化与包容性
~整合营销
~互联网
~大客户管理
~市场开发
~销售策略
~小型企业
~窗户
~无线通信

Language

英语

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

正式（销售经理）

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-zh-cn>

List of links present in page

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