

## Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

июл 02, 2026

Китай

Доступно в: Русский | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### Сводка

Опытные менеджеры в функции управления ключевыми клиентами, ответственные за согласованные цели для назначенных счетов.

В первую очередь отвечает за ключевые отношения с заинтересованными сторонами в рамках целевых счетов, развивает глубокое понимание индивидуальных потребностей клиентов и определяет взаимовыгодные решения как для Novartis, так и для клиентов путем создания и выполнения бизнес-планов по работе с клиентами.

Может отвечать за руководство функцией ключевого счета в небольшой стране или географическом регионе.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Отвечает за полное ведение назначенных основных клиентов; разрабатывает стратегии по конкретным изделиям и портфелю согласно целям и потребностям клиента; согласует стратегию по клиентам с отделами продаж, маркетинга, доступа к данным пациентов, медицины и управляемого медицинского обеспечения, предоставляет межфункциональные ресурсы и поддержку.
- ~ Следит за исполнением планов и достижением фин.результатов с основн. клиентами; эффективно взаимодействует с коллегами из др.отделов (основного медицинского обеспечения и специализированных продаж, маркетинга и т.д.) для достижения продаж клиента.
- ~ Отвечает за оптимизацию контрактов, доступ и компенсации по конкретным группам клиентов соотв. специализации или подразделения.
- ~ Руководит переговорами, заключением контрактов, решением проблем и работой в отношении назначенных основных клиентов
- ~ Создаёт и реализует программы построения долгосрочных взаимоотношений с клиентами на основании глубокого понимания организации, структуры, бизнес-стратегии и приоритетов клиента.
- ~ Выстраивает и поддерживает долгосрочные партнёрские отношения с назначенными основными клиентами, основанные на глубоком понимании организации, структуры, бизнес-стратегии и приоритетов клиента.
- ~ Руководит межфункциональными группами по работе с клиентами и другими ресурсами для составления и исполнения бизнес-планов клиентов. Обучает других менеджеров по работе с основными клиентами, делясь информацией о надлежащих практиках заключения контрактов, разработке и исполнении плана по клиенту, состояниях продукции/заболеваний, сегментах клиентов, условиях и требованиях сферы здравоохранения.
- ~ Передаёт информацию о клиентах и связанной с ними деятельности внутренним заинтересованным лицам и работает с ними для выявления коммерческих возможностей для назначенных клиентов.
- ~ Играет ключевую роль в переговорах на региональном уровне и предоставляет стратегические данные и помощь группе (если применимо).
- ~ Может отвечать за проведение тендеров и руководство группой в стране посредством координации всех мероприятий и заинтересованных лиц на локальном/региональном уровнях
- ~ Сообщения о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

#### Key Performance Indicators

- ~Рост продаж и прибыли у назначенных клиентов
- ~Развитие портфеля и стратегических клиентов

#### Work Experience

- ~Сильное межфункциональное руководство
- ~Значительный опыт управления клиентами
- ~Сильная ориентация на клиента

#### Skills

- ~Технология 5G
- ~Управление счетом
- ~B2B (Бизнес для бизнеса)
- ~Продажи B2B
- ~Строительство зданий
- ~C (Язык программирования)
- ~Сотрудничество
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Забота о клиентах
- ~Клиентский опыт
- ~Маркетинг для клиентов
- ~Многообразие и инклюзивность
- ~Интегрированный маркетинг
- ~Интернет
- ~Управление ключевыми клиентами

~Развитие рынка  
~Стратегия продаж  
~Малый бизнес  
~Виндоус  
~Беспроводная связь

Language

Английский

**Why Novartis:** Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together?  
<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.  
[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион  
International  
Business Unit  
Sales  
Место  
Китай  
Сайт  
Tianjin (Tianjin)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales Manager)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10082699

**Hospital Access Field Lead**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10082699

**Hospital Access Field Lead**

[Apply to Job](#)

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-it-it>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-ja-jp>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-nl-nl>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082699](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082699)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082699](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082699)