

Field Access Lead

Job ID

REQ-10083668

Jul 15, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Ondersteunt en implementeert winnende en innovatieve toegangsstrategieën en -oplossingen, om activa in een vroeg stadium te bedienen of IM-activa bij de lancering te maximaliseren, met de nadruk op prioriteitslanden, belangrijke HTA-architypen en budgetimpactarchitypen, behoeften en haalbaarheid.
- ~ Ontwikkelt en implementeert hoogwaardige strategieën voor patiënttoegang om de toegang voor vroege IM-middelen te maximaliseren en/of lokale lanceringsvoorbereidingen en -activiteiten te ondersteunen.
- ~ Werkt samen met Access Directors, regionale en landenteams om inzichten en feedback te begrijpen, integreert in winnende toegangs- en prijsstrategieën en -tactieken, en integreert het perspectief van de betaler in overkoepelende cross-functionele productstrategieën en investeringsbeslissingen.
- ~ Creëert en onderhoudt een sterk professioneel netwerk met de relevante overheidsinstanties, zorgverleners, gezondheidseconomische organisaties en andere besluitvormende vertegenwoordigers om te anticiperen op en invloed uit te oefenen op wetgevende P&R-trends.
- ~ Ondersteunt de ontwikkeling van de wereldwijde prijsstrategie en beleidsrichtsnoeren en ondersteunt de ontwikkeling van de onderhandelingsstrategie voor de betaler
- ~ Ondersteunt de ontwikkeling van innovatieve benaderingen voor toegang tot en contractering van patiënten, Managed Entry Agreements (MEA's) en Patient Support Programs (PSP's) waar nodig, om de patiëntresultaten te verbeteren en de betaalbaarheid van het gezondheidszorgsysteem te ondersteunen.

Key Performance Indicators

- ~Ondersteunt de ontwikkeling en implementatie van innovatieve en winnende strategieën en tactieken voor prijsstelling en markttoegang in verschillende stadia van de levenscyclus van het product.
- ~Vergemakkelijkt en bereikt optimale toegang tot patiënten, betaalbaarheid, vergoeding en adoptie voor internationale geneesmiddelen (IM).

Work Experience

- ~kennis van vergoedingsprocessen en commerciële principes
- ~Bewezen vermogen om op vertrouwen gebaseerde relaties te ontwikkelen met belangrijke regionale belanghebbenden

Skills

- ~Financieren
- ~Evaluatie van gezondheidstechnologie (Hta)
- ~Publieke zaken
- ~Strategie voor markttoegang
- ~Bewijs uit de echte wereld (RWE)
- ~Gezondheidseconomie
- ~Gezondheidsbeleid
- ~Waarde proposities
- ~Cross-functionele samenwerking

~Projectmanagement
~Procesmanagement
~Analytisch vermogen
~Analytisch denken
~Wendbaarheid
~Klantgerichte mentaliteit
~Onderhandelingsvaardigheden
~Naleving van de regelgeving
~Risicobeheer
~Go-to-market-strategie
~Inzicht in de zorgsector
~Innovatie
~Inspirerend leiderschap
~Personeelsbeheer
~Ontwikkeling van medewerkers
~Toegangs- en vergoedingsstrategie

Language

Engels

Role Requirements

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

Corporate & Division Services

Location

LOC_CN

Site

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

FCT_MA

Job Type

Full time

Employment Type

Regelmatig

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10083668

Field Access Lead

Source URL: *<https://jobapi.novartis.com/req-10083668-field-access-lead-nl-nl>*

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10083668-field-access-lead-nl-nl>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>