NOVARTIS

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668
Jul 15, 2026
LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ Supporta e implementa strategie e soluzioni di accesso vincenti e innovative, per servire gli asset in fase iniziale o massimizzare gli asset IM al momento del lancio, con particolare attenzione ai paesi prioritari, ai principali architipi HTA e alle esigenze e alla fattibilità degli archetipi di impatto sul budget.
~ Sviluppa e implementa strategie di accesso dei pazienti di alta qualità per massimizzare l'accesso alle risorse di IM iniziali e/o supportare i preparativi e le attività di lancio locali.
~ Collabora con i direttori di acccess, i team regionali e nazionali per comprendere approfondimenti e feedback, si integra nelle strategie e nelle tattiche di accesso e di prezzo vincenti, incorporando il punto di vista del pagatore nelle strategie di prodotto interfunzionali generali e nelle decisioni di investimento.
~ Stabilisce e mantiene una forte rete professionale con le autorità governative competenti, i fornitori di assistenza sanitaria, le organizzazioni economiche sanitarie e altri rappresentanti decisionali per anticipare e influenzare le tendenze legislative P e R.
~ Supporta la creazione della strategia globale di determinazione dei prezzi e degli orientamenti politici e supporta lo sviluppo della strategia di negoziazione del pagatore
~ Supporta lo sviluppo di approcci innovativi per l'accesso dei pazienti e la contrattazione, Managed Entry Agreement (MEA) e Patient Support Programs (PSP), se necessario, per migliorare i risultati dei pazienti e supportare l'accessibilità economica del sistema sanitario.

Key Performance Indicators

~Supporta lo sviluppo e limplementazione di strategie e tattiche innovative e vincenti per la determinazione dei prezzi e laccesso al mercato in diverse fasi del ciclo di vita del prodotto.
~Facilita e raggiunge laccesso ottimale dei pazienti, laccessibilità, il rimborso e ladozione per i farmaci internazionali (IM).

Work Experience

~conoscenza dei processi di rimborso e dei principi commerciali
~Capacità comprovata di sviluppare relazioni di fiducia con i principali stakeholder regionali

Skills

~Finanza
~Valutazione delle tecnologie sanitarie (Hta)
~Affari Pubblici
~Strategia di accesso al mercato
~Prove del mondo reale (Rwe)
~Economia Sanitaria
~Politica sanitaria
~Proposte di valore
~Collaborazione interfunzionale
~Gestione di progetto

~Gestione dei processi
~Abilità analitica
~Pensiero analitico
~Agilità
~Mentalità incentrata sul cliente
~Capacità di negoziazione
~Conformità normativa
~Gestione del rischio
~Strategia di go-to-market
~Comprensione del settore sanitario
~Innovazione
~Leadership ispiratrice
~Gestione delle persone
~Sviluppo dei dipendenti
~Strategia di accesso e rimborso

Language

Inglese

Role Requirements

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
Regolare
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

Apply to Job

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

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10083668-field-access-lead-it-it
2. https://www.moseeker.com
3. https://www.moseeker.com