NOVARTIS

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 budgetimpactarchetypen, 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 Acccess 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

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

Apply to Job

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.moseeker.com

3. https://www.moseeker.com