NOVARTIS

Access Field Manager

Job ID
REQ-10079693
Июл. 05, 2026
Россия

Сводка

Локация: РФ, Нижний Новгород

В настоящий момент мы находимся в поиске Регионального менеджера по развитию стратегических партнерств в сфере здравоохранения

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

Реализация стратегий доступа на региональном и госпитальном уровнях

- Разрабатывать и реализовывать региональные и госпитальные планы по обеспечению доступа для приоритетных продуктов.
- Преобразовывать стратегии доступа терапевтических направлений в конкретные действия на уровне территории.
- Выявлять барьеры доступа и определять конкретные меры по их устранению.
- Осуществлять мониторинг статуса доступа, включения в перечни и позиционирования по ключевым клиентам.
- Поддерживать согласованный уровень цен и позиционирование препаратов на региональном и госпитальном уровнях.
- Реализация стратегий подготовки системы здравоохранения и вовлечение стейкхолдеров посредством участия в мероприятиях по развитию системы здравоохранения (например, круглые столы).

Взаимодействие со стейкхолдерами и управление взаимоотношениями

- Выстраивать и поддерживать доверительные отношения с ключевыми стейкхолдерами на уровне больниц, регионов, а также с плательщиками (включая дистрибьюторов и оптовые фармацевтические компании при необходимости).
- Осуществлять картирование лиц, принимающих решения, и каналов влияния среди ключевых клиентов.
- Выступать представителем Компании в рамках переговоров и дискуссий по вопросам доступа к продуктам.
- Собирать инсайты от стейкхолдеров для последующей корректировки и совершенствования стратегии доступа.

Ведение переговоров, заключение контрактов и обеспечение доступа

- Руководить переговорами или оказывать поддержку при их проведении на региональном и госпитальном уровнях для обеспечения доступа к продуктам.
- Участвовать в тендерных и контрактных процедурах совместно с командой по ценообразованию и инновационным моделям лекарственного обеспечения
- Обеспечивать своевременное включение продуктов в формулярные перечни и достижение запланированных результатов по возмещению стоимости.
- Поддерживать программы раннего доступа при наличии таковых.

Кросс-функциональное взаимодействие и координация работы с клиентами

- Осуществлять сотрудничество с командами стратегии доступа, медицинским и коммерческим департаментами, направлением HEOR/HTA, Департаментом по развитию и поддержке бизнеса и департаментом по взаимодействию с органами государственной власти.
- Координировать исполнение планов работы с клиентами и кросс-функциональных проектов.
- Обеспечивать согласованность полевой деятельности с инициативами по запуску продуктов, управлению их жизненным циклом и формированию готовности системы здравоохранения.

Мониторинг, отчётность и комплаенс

- Вести точный учет данных по клиентам и фиксировать активность в CRM-системах.
- Отслеживать ключевые показатели эффективности доступа и результативность работы с клиентами (совместно с Департаментом по развитию и поддержке бизнеса).
- Сообщать о технических претензиях к качеству продукции, нежелательных явлениях (побочных эффектах) и особых ситуациях в установленные сроки.
- Обеспечивать соответствие деятельности стандартным операционным процедурам, политикам Компании и требованиям законодательства.

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее образование в области естественных наук, фармацевтики, экономики здравоохранения или смежных дисциплин
- Наличие дополнительного образования в области, релевантной обеспечению доступа к лекарственным препаратам или системам здравоохранения, является преимуществом.
- Свободное владение английским языком
- Опыт работы от 5 до 8 лет в сфере обеспечения доступа к лекарственным препаратам, полевой работы по доступу или на смежных позициях в сфере здравоохранения
- Опыт взаимодействия с медицинскими организациями, плательщиками или региональными органами управления здравоохранением
- Опыт работы с процессами включения в программы лекарственного возмещения, формулярные перечни и тендерные процедуры
- Опыт работы на этапах запуска продуктов и поддержания их присутствия на рынке
- Глубокое понимание систем здравоохранения и путей обеспечения доступа к лекарственным препаратам.
- Подтверждённые навыки ведения переговоров и управления взаимоотношениями со стейкхолдерами.
- Способность разрабатывать и реализовывать структурированные планы по работе с клиентами.
- Мониторинг эффективности доступа и ключевых показателей (KPI) на основе данных
- Ориентация на сотрудничество и кросс-функциональное взаимодействие.
- Ответственность за результат и дисциплинированное исполнение.
- Способность эффективно действовать в сложных и меняющихся условиях.
- Высокие стандарты комплаенса, этики и профессионализма.

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата и годовой бонус).

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и всех детей, включая стоматологию, с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования близких родственников. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование выезжающих зарубеж.

Корпоративный автомобиль или компенсация за него.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов и инноваций.

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутствия по уходу за ребенком для отцов и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций по личным вопросам с профильными специалистами в области психологии, финансов, юридических аспектах, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

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
Corporate & Division Services
Место
Россия
Сайт
Nizhny Novgorod
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Market Access
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10079693

Access Field Manager

Apply to Job

Job ID
REQ-10079693

Access Field Manager

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10079693-access-field-manager*

List of links present in page

1. https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8
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://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Access+Field+Manager&requisition=REQ-10079693&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FNizhny-Novgorod%2FAccess-Field-Manager_REQ-10079693-1
5. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Access+Field+Manager&requisition=REQ-10079693&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FNizhny-Novgorod%2FAccess-Field-Manager_REQ-10079693-1