

## Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

июл 02, 2026

Китай

Verfügbar in: Deutsch | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### Сводка

Erfahrene Manager in einer Key Account Management Funktion, verantwortlich für vereinbarte Ziele für die zugeordneten Konten.

In erster Linie verantwortlich für wichtige Stakeholder-Beziehungen innerhalb von Zielkunden, entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die individuellen Kundenbedürfnisse und identifizieren Sie gegenseitig vorteilhafte Lösungen für Novartis und Kunden durch die Erstellung und Ausführung von Account-Geschäftsplänen.

Kann für die Leitung der Key-Account-Funktion in einem kleineren Land oder einer kleineren geografischen Region verantwortlich sein

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Verantwortlich für komplette Eigentümerschaft zugeteilter Key-Accounts. Entwickelt produkt- u. portfoliospezifische Strategien gemäß Zielvorgaben u. Kundenbedürfnissen. Richtet Account-Strategie an anderen Schlüsselfunktionen in Vertrieb, Marketing, Patientenzugang und Medical & Managed Care aus. Stellt sicher, dass Ressourcen und Support funktionsübergreifend sind.
- ~ Liefert die Account-Programme und geforderten Finanzresultate für die eigenen Key-Accounts. Arbeitet effektiv mit Kollegen anderer Funktion (z.B. Primary Care und Specialty Sales, Marketing usw.) zusammen, um Account-Umsatz zu erzielen.
- ~ Verantwortlich für Vertragsoptimierung, Zugang und Vergütung – quer über die spezifischen, für die jeweilige Rolle bzw. Geschäftseinheit relevanten Kundengruppen hinweg.
- ~ Leitet Verhandlung, Vertragsabschluss u. -einhaltung sowie das Katalogmanagement mit zugeteilten Key-Accounts
- ~ Erstellt und implementiert Programme, die auf den Aufbau langfristiger Account-Beziehungen ausgelegt sind – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~ Knüpft und pflegt langfristige Kundenpartnerschaften mit zugeteilten Key-Accounts – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~ Führt funktionsübergreifende Account-Teams und andere zugeteilte Ressourcen, um Account-Business-Pläne zu entwickeln und umzusetzen. Fungiert anderen Key-Account-Managern gegenüber als Mentor – durch Vermitteln v. Best Practices betreffs Vertragsabschluss, Account-Planentwicklung u. -durchführung sowie v. Wissen rund um Produkt-/Krankheitszustände, Kundensegmente u. Gesundheitssysteme samt Regulierungen.
- ~ Kommuniziert internen Teilhabern gegenüber Kundeneinblicke sowie Account-bezogene Aktivitäten und schließt sich mit ihnen kurz, um Geschäftsideen binnen zugeteilter Accounts zu verfolgen.
- ~ Spielt eine Schlüsselrolle in Verhandlungen auf der regionalen Ebene und bietet dem Team strategischen Input und Support (soweit angebracht)
- ~ Evtl. verantwortl. fürs Führen d. Geschäftsbereichs/Teams Ausschreibungen im Landesinneren – via Koordinierung aller in Bezug stehenden Aktivitäten u. Teilhabern auf lokalen/regionalen Ebenen
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

#### Key Performance Indicators

- ~Vertriebslös und Ertragswachstum in zugeteilten Accounts
- ~Strategische Kunden- und Portfolioentwicklung

#### Work Experience

- ~Starke funktionsübergreifende Führung
- ~Bedeutende Erfahrung in der Kontoverwaltung
- ~Starke Kundenorientierung

#### Skills

- ~5G-Technologie
- ~Kontoführung
- ~B2B (Business-to-Business)
- ~B2B-Vertrieb
- ~Hochbau
- ~C (Programmiersprache)
- ~Zusammenarbeit
- ~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
- ~Kundenbetreuung
- ~Kundenerfahrung
- ~Kundenmarketing
- ~Vielfalt und Inklusion
- ~Integriertes Marketing
- ~Internet

~Key Account Management  
~Marktentwicklung  
~Vertriebsstrategie  
~Kleinbetrieb  
~Fenster  
~Drahtlose Kommunikation

Language

Englisch

**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  
Regulär (Außendienstleiter\*in)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10082699

**Hospital Access Field Lead**

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

**Hospital Access Field Lead**

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-de-de>

**List of links present in page**

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