

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

июл 02, 2026

Китай

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#) | [Nederlands](#)

Сводка

Izkušeni menedžerji v ključni funkciji upravljanja računov, odgovorni za dogovorjene cilje za dodeljene račune.

Predvsem odgovorna za ključna razmerja deležnikov v ciljnih računih, razvijajo globoko razumevanje potreb posameznih strank in identificirajo vzajemno koristne rešitve tako za Novartis kot stranke z ustvarjanjem in izvajanjem poslovnih načrtov računov.

Lahko je odgovoren za vodenje funkcije ključnega računa v manjši državi ali geografski regiji

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Odgovorni so za celotno lastništvo dodeljenih ključnih strank; razvijajo strategije, specifične za izdelke in portfelj, v skladu s cilji in potrebami strank; usklajujejo strategijo glede strank z drugimi ključnimi službami za prodajo, trženje, dostop za bolnike, medicinsko oskrbo in upravljanjo nego ter zagotavljajo večfunkcijske vire in podporo.
- ~ Zagotavlja načrte v zvezi s strankami in potrebne finančne rezultate za lastne ključne stranke; učinkovito sodelujejo z drugimi funkcijami (npr. primarno nego in prodajo posebnih izdelkov, trženjem itd.) za doseganje prodaje strankam.
- ~ Odgovorni so za optimizacije pogodb, dostop in nadomestilo v specifičnih skupinah strank, ki so relevantne za vlogo ali poslovno enoto.
- ~ Vodijo pogajanja, sklep. pogodb, dejavn. za obstoj podjetja in upravlj. zbirke formul z dodelj. ključnimi strankami
- ~ Ustvarjajo in izvajajo programe, zasnovane za ustvarjanje dolgoročnih odnosov s strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritete strank.
- ~ Ustvarjajo in vzdržujejo dolgoročna partnerstva sklenjena s strankami z dodeljenimi ključnimi strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritete strank.
- ~ Vodijo večfunkcijske skupine strank in druge dodeljene vire za razvoj in izvedbo poslovnih načrtov strank. Delujejo kot mentorji drugih upraviteljev ključnih strank z deljenjem najboljših praks glede sklepanja pogodb, oblikovanja načrtov za stranke in njihove izvedbe ter znanja o državah izdelkov/bolezni, segmentih strank ter zdravstvenem okolju in predpisih.
- ~ Sporočajo vpogled strank in dejavnosti, povezane s strankami, notranjim deležnikom ter sodelujejo z njimi zaradi izkoriščanja poslovnih priložnosti, povezanih z dodeljenimi strankami.
- ~ Imajo ključno vlogo pri pogajanjih na regionalni ravni in zagotavljajo strateške podatke ter podporo za skupine (po potrebi)
- ~ Odgovorni so lahko za vodenje izvajanja poslov na podlagi javnega naročanja in skupine v državi z usklajevanjem vseh povezanih dejavnosti in deležnikov na lokalnih/regionalnih ravneh
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- ~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

- ~Prihodki od prodaje in rast prihodkov pri dodeljenih strankah
- ~Portfelj in strateški razvoj strank

Work Experience

- ~Močno medfunkcionalno vodstvo
- ~Pomembne izkušnje z upravljanjem računa
- ~Močna usmerjenost k strankam

Skills

- ~Tehnologija 5G
- ~Upravljanje računa
- ~B2B (poslovanje med podjetji)
- ~B2B prodaja
- ~Gradnja stavb
- ~C (programski jezik)
- ~Sodelovanje
- ~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
- ~Skrb za stranke
- ~Uporabniška izkušnja
- ~Trženje strank
- ~Raznolikost in vključenost
- ~Integrirano trženje
- ~Internet
- ~Upravljanje ključnih kupcev
- ~Razvoj trga
- ~Prodajna strategija

~Mala podjetja
~Windows
~Brezžična komunikacija

Language

Angleščina

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

Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082699-hospital-access-field-lead-sl-si>

List of links present in page

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