

Market Access Lead/Senior Lead

Job ID
REQ-10030364

12月 15, 2024

Japan

摘要

ノバルティスの開発および上市製品の国内導入に際し、臨床実態、薬価・医療制度/医療提供体制およびNPKKビジネスの観点を踏まえて、関係部署と連携し、患者アクセスの最大化および潜在的リスクの最小化を目的としたアクセス戦略を立案・実行する。

About the Role

Major Accountabilities

「分析」

現在及び将来の医療政策環境、診療報酬などの政策トレンドによる市場変化や主要な利害関係者HCP、Payer、Policy makerなどのニーズを、公知情報、市場調査、リアルワールドデータ、インサイト収集を通じて分析し、患者アクセスを最大化する機会およびリスク障壁を特定します。特に、以下の観点を考慮します：

- 疫学: 患者動態、病態、遺伝的背景、診断および治療ガイドライン
- 市場環境: 現在の市場規模、競合状況
- 医師/患者/保険者のインサイト:
アンメットニーズ、疾病負担臨床的、医療経済的)
- アクセス環境: 医療政策、診療報酬、HTA/償還制度
- 薬価戦略: 薬価戦略に関しては、薬価チームと共同し、価値最大化や潜在的な障壁の同定および解決策の提案を行います。市場分析、競争環境、政策動向を踏まえたデータに基づくアプローチを採用し、最適な価格設定を薬価チームと共に追求する。

「アクセス戦略の構築」

- 上記、分析結果に基づき、最適なアクセス戦略を構築する。

「ソリューションの作成」

- 学会、医師会、保険者・自治体などの団体に対して、新たな患者アクセスを最大化するためのアクセスモデルを提案し、実現に向けた戦略を立案します。また、必要時、その価値を示すエビデンスを関連部署と共同の上、構築する。
- 薬価戦略に対しては、有用性加算又はその他薬価交渉に必要なエビデンスを薬価teamと同定し、臨床治験へのinput、リアルワールドエビデンス、経済評価を通じて、製品の臨床的および経済的価値を示すエビデンスをHEOR/Medicalと共に創出を目指す。

「アドボカシー(政策形成)」

- 上記、外部環境分析及びソリューションを通して得られたアクセス最大化の観点で、患者アクセスに影響を及ぼす医療政策環境を整え、NPKKの政策アジェンダを推進するための政策的優先事項を特定し、アドボカシー戦略を渉外本部と共に立案・実行する。

「その他」

- Value and Accessにおける領域・製品アクセスに関する部門横断的な事案をアクセス戦略として整理・統合し、相乗効果を加速させます。具体的には、国が主導する薬剤に係る政策への参画、医師会などの領域に留まらない団体との活動、政策を含む外部環境分析を通じて開発化合物の長期ポテンシャルを最大化するためのパイプライン戦略や企業戦略を支援します。

Background (State the required education, experience level, and competency profile)

Education:

- University level (bachelors) degree or higher in Business, Science, or other related fields

Languages:

- Japanese: Fluent
- English: Business level

Experience/Professional requirement/

competency:

- Analysis skill on decision making lever of HCS system stakeholders ' role responsibilities, incentives, and governance
- At least 5 years of experience in at least one of the following roles: New Product Planning, Marketing, Medical, Public affair, Market access, Pricing or other related roles in the healthcare industry
- Strong skills of problem-solving, strategy planning, and execution
- Goal oriented self-starter with out-of-box thinking & entrepreneurial spirit

- Willing to act decisively in an uncertain environment and mature under pressure
- Ability to influence across business units and senior management levels to drive change and achieve results
- Prior experience and success in developing relationships and partnering with HCS stakeholders and key influencers
- A strong track record in developing new commercial models in healthcare and approaches towards accelerating patient/customer adoption and up-take
- Inspirational leadership with high level of self-awareness and curiosity with focus on empowering others, people development and collaboration in a matrix
- Able to establish credibility and influence across a range of diverse stakeholders in a matrix organization to drive change
- Able to challenge status quo, see opportunities for disruption and bring innovative approaches to maximize commercial model potential; out of the box thinker
- Able to learn quickly and adapt in a complex environment, apply learning and remain resilient; know how to navigate the matrix to drive change

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we 'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Japan

站点

Head Office (Japan) (Pharmaceuticals)

Company / Legal Entity

JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.

Functional Area

Market Access

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

利便性と合理的配慮

ノバルティスは障害を持つ個人と協力し、合理的配慮を提供することをお約束します。健康状態や障害を理由に採用プロセスのいかなる部分においても、あるいは職務の必須事項を果たすために合理的配慮が必要な場合は midcareer-r.japan@novartis.com 宛てに電子メールをお送りください。その際ご依頼内容、ご連絡先、求人票の番号を明してください。



Job ID
REQ-10030364

Market Access Lead/Senior Lead

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10030364-market-access-leadsenior-lead-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Head-Office-Japan-Pharmaceuticals/Market-Access-Lead-Senior-LeadREQ-10030364>
5. <mailto:midcareer-r.japan@novartis.com>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Head-Office-Japan-Pharmaceuticals/Market-Access-Lead-Senior-LeadREQ-10030364>