

# Territory Account Manager

Job ID

REQ-10037606

jan 23, 2025

Féd. de Russie

## Résumé

Локация: РФ, Новосибирск, Кемерово

В настоящее время мы находимся в поиске Territory Account Manager (Regional Market Access Manager).

## About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Обеспечивать выполнение плана мероприятий, направленных на создание благоприятных условий для увеличения доступности Препаратов Компании на Закрепленной территории.
- Определять стратегию доступа Препаратов Компании на рынок путем синхронизации со стратегией развития здравоохранения субъекта Российской Федерации и бизнес-стратегией Компании.
- На основе данных, полученных из открытых источников, проводить анализ деятельности других фармацевтических компаний на Закрепленной территории. Определять доли рынка, наличие препаратов компании и препаратов конкурентов на аукционах, плане-графике закупок, наличия в перечнях Территориальной Программы Государственных Гарантий, наличия инновационных моделей лекарственного обеспечения, реализуемых на рынке.
- Проводить анализ существующих мероприятий по всем терапевтическим направлениям в региональных госпрограммах развития здравоохранения (сроки, цели, задачи, целевые индикаторы); разрабатывать предложения по внедрению новых мероприятий/подпрограмм, в том числе направленных на увеличение доступности Препаратов Компании. Предлагать формы сотрудничества, направленные на реализацию регионами мероприятий, определенных в госпрограммах развития здравоохранения.
- Готовить и предоставлять для подачи в органы управления здравоохранения досье на Препараты Компании, в том числе адаптировать клинические и фармакоэкономические обоснования на Препараты Компании для включения Препаратов Компании в региональные льготные перечни (областной стационарный перечень, областной амбулаторный перечень, формуляр лечебно-профилактических учреждений), а также для индивидуального обеспечения пациентов Препаратами Компании по результатам заключений клинико-экспертных комиссий.
- Готовить предложения и необходимую документацию и проводить переговоры с руководителями профильных Медицинских организаций, профильными главными внештатными специалистами и органами управления здравоохранением субъекта Российской Федерации на предмет увеличения доступности Препаратов Компании для пациентов, в том числе посредством реализации инновационных моделей лекарственного обеспечения.
- Устанавливать и поддерживать взаимоотношения с ключевыми специалистами здравоохранения,

являющимися ведущими экспертами в своем направлении, в сфере обмена научными, научно-практическими и научно-прикладными знаниями в соответствии с законодательством Российской Федерации.

### Novartis Mission – in Russian

- Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:
- Опыт работы не менее 3 лет в качестве регионального менеджера по выводу препаратов на рынок, регионального менеджера или схожих по функциональным обязанностям ролях. Знание фармацевтического рынка, конкурентной среды, государственных структур, уровней принятия решений.
- Высшее образование: предпочтительно медицинское, фармацевтическое, биологическое. Знание фармакоэкономики, экономики, опыт реализации государственных программ в области здравоохранения.
- Аналитическое мышление, навык работы с большим количеством информации, умение принимать решения.
- Владение офисными программами (Excel, Word, Power Point, Outlook).

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и бонус) ДМС (для сотрудника и всех детей, льготные условия медицинского страхования близких родственников)

Страхование жизни, компенсация питания и мобильной связи, корпоративный автомобиль 3 дополнительных дня к отпуску Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

Почему Novartis: Помощь людям с заболеваниями и их семьям требует большего, чем просто инновационная наука. Требуется сообщество таких умных и увлеченных людей, как вы. Сотрудничаем, поддерживаем и вдохновляем друг друга. Объединим усилия для совершения прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Готовы вместе создавать светлое будущее? :

<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.

Присоединяйтесь к нашей сети талантов Novartis. Не нашли подходящую вам роль в Novartis?

Подпишитесь на наше сообщество талантов, чтобы оставаться на связи и узнавать о подходящих карьерных возможностях, как только они появятся: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

**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>

Division  
International

Business Unit  
Innovative Medicines  
Emplacement  
Féd. de Russie  
Site  
Kemerovo  
Company / Legal Entity  
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC  
Alternative Location 1  
Novosibirsk, Féd. de Russie  
Functional Area  
Accès au marché  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10037606

## Territory Account Manager

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10037606-territory-account-manager-ru-ru>

### List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Territory%20Account%20Manager&requisition=REQ-10037606&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Kemerovo/Territory-Account-Manager\\_REQ-10037606](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Territory%20Account%20Manager&requisition=REQ-10037606&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Kemerovo/Territory-Account-Manager_REQ-10037606)
8. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Territory%20Account%20Manager&requisition=REQ-10037606&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Kemerovo/Territory-Account-Manager\\_REQ-10037606](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Territory%20Account%20Manager&requisition=REQ-10037606&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Kemerovo/Territory-Account-Manager_REQ-10037606)

