内部申请&内部推荐职位通知

开发创新疗法是科学领域中最具挑战性、最重要和最有个人价值的领域之一。在我们追求

将创新科学转化为患者价值的过程中,成为安斯泰来的一员是一个令人兴奋的时刻!我们

是一家拥有独特的合作和以患者为中心的文化的公司。

现对以下职位进行公开招聘,欢迎公司符合条件的同事投递简历或推荐外部候选人。

职位:中央市场准入战略顾问

部门: 政府事务部

直线经理:中央战略及市场准入负责人

工作地点: 北京

Job purpose

1 深入研究中国医保及宏观医改政策变化并分析对公司业务的影响,预测风险,发现机会。

有效优化市场准入战略,为管线产品、新上市产品和在售产品制定针对性的市场准入策略,

帮助达成公司市场战略愿景目标。

从支付方的角度,进行产品证据开发和价值多维度挖掘,为获取较高的价格提供有利的支撑 (3)

和依据。

重大项目管理 NRDL/商保目录/基药项目:制定 NRDL/基药项目的应对计划、路线图和方 **(4)**

案,监督、管理并执行,以 PDCA 为管理手段,促进目标的实现。

搭建会议平台,针对产品开展调研和会议项目,覆盖各类目标客户(包括卫生和商保)和 (5)

KOL's,获取反馈和建议,促进准入目标的实现。

Required Qualifications:

一、深入研究中国医保及宏观医改政策变化并分析对公司业务的影响,预测风险,发现机会。

- 1、宏观政策研究报告撰写:建立政策的收集、分析和分享机制,实时收集国务院及卫健委、医保局、金融局、财政部和药监局等各部委发布的医改政策,进行多维度分析,结合产品撰写专题报告。
- 报告分享:定期组织跨部门政策分享和培训会,向高层及跨部门分享,发现政策机会,助力产品价值最大化。

二、市场准入战略和路线图制定, 优化市场准入。

- 1、管线产品:为管线产品提供更有针对性的上市前指导和战略见解,结合 NRDL、商保目录、PRDL、普惠险、创新支付和 VBP 等关键时间节点,制定上市后优化的准入战略,确保产品生命周期的价值最大化。
- 2、新上市产品:根据政策洞察分析、市场竞争动态和产品特点,为新产品制定成功的市场准入策略。
- 3、在售产品:制定产品的准入策略和整体应对计划 (例如 PRG/XTD VBP 应对),应对专利悬崖挑战,最大化延长产品的生命周期。

三、进行产品价值多维度挖掘,为制定医保准入策略提供政策和证据支持。

- 1、产品价值/证据开发:制定前瞻性的产品价值/证据开发应对计划,组织跨部门开展准备工作,并根据 NHSA 的要求及 Payer 的反馈,并指导跨部门进一步完善。
- 2、开展多维度价值开发(包括临床价值、经济学价值、患者价值和基金影响等多个维度),提升产品特别在经济学价值的有利性和科学性。为获取有利的价格提供有利的支撑和依据。

四、重大项目的应对 (NRDL/商保目录/基药): 1、NRDL/商保目录项目应对:中央地方一体化,促进"一百计划"目标的实现。2、基药项目应对:同时制定基药项目计划方案和路线图,负责项目监督、管理与执行。

- 1、 负责 NRDL/商保目录/基药项目计划的制定、监督、管理与执行:制定应对计划/方案、路 线图和 SOP 流程,明确各部门分工,建立跨部门沟通和汇报机制。
- 2、 建立项目专项信息收集、分析和分享体系:以 PDCA 为管理手段,及时发现问题,进而制定有针对性的应对策略(重点是价格策略和谈判策略)。

3、 KOL's 应对:进行各类参与医保评审 KOL的 MAPPING 和构成分析,推动地方 GA、BU、市场等各部门开展专家应对工作,争取 100%认可,促进目标的实现。

五、与客户建立信任的伙伴关系,影响政策制定,同时促进准入目标的实现。

- 1、与国家卫健委/医保局/保司等 KOLs,以及来自高等院校、政府协会和研究机构等单位的专家保持良好沟通,建立信任的伙伴关系。
- 2、通过搭建专业会议沟通平台,影响官员和核心 KOLs (包括卫生、商保、医改和公卫等领域专家)的观点,争取专家对产品的认可。
- 3、针对新上市产品,开展专项调研项目,一方面传递产品价值特性信息,提高认可度;同时获取 专家对产品的真正反馈和建议,为 NRDL 重点准入项目成功应对做好前瞻性准备工作。

其他

领导交代的临时性工作

Preferred Qualifications:

Education: 硕士及以上学历

Skills: ,

- 1. 具备良好的沟通能力
- 2. 熟悉政策分析工作,具备良好的政策分析和报告撰写能力。
- 3. 具备良好的英文听说读写能力
- 4. 熟练操作 Excel、Word、PowerPoint 等办公软件

Experience:

- 1. 5年以上医药行业政策分析等相关工作经验,有丰富的医保、商保等市场准入应对相关经验者优先
- 2. 有丰富的卫生、医保和商保等客户关系者优先
- 3、 熟悉医药行业政策、法规

简历接收邮箱 ACN_HR5@astellas.com (邮件主题:应聘岗位-姓名-地区)