

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，成为阿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。

**职位名称：** 多元化支付项目管理负责人

**部门：** 政府事务部

**直线经理：** 政府事务负责人

**工作地点：** 北京

**职位目的：**

①深入研究中国医保、商保等国家及地方具体政策变化并分析对公司业务的影响，预测风险，发现机会。

②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准入策略，帮助达成公司市场战略愿景目标。

③制定商保（普惠险）全国准入计划，实施全流程项目化管理（包括准入期、投保期和理赔期），同时设计创新支付项目，提高患者可及，最大化产品价值。

④制定 NRDL 一百计划，监督、管理并执行，以 PDCA 为管理手段，促进目标的实现。

⑤管理 PRDL（门特、双通道和单独支付等）等重大项目在地方的准入机会，加速产品在各省的落地执行。同时收集/管理各省级/联盟 VBP 政策进展，防范风险。

⑥搭建会议平台，针对产品开展调研项目，覆盖各类目标客户和 KOL' s，获取反馈和建议，促进准入目标的实现。

⑦建立地方政务内部日常管理体系（培训、测试和考核等），提升地方政务团队的综合业务能力，应对外部环境复杂变化。

## 岗位职责:

一、商保发现机会。进行产品价值多维度挖掘，为制定准入策略提供政策和证据支持。

1、中央层面：建立商保政策收集体系，进行多维度综合分析，预测风险，发现机会，并定期组织跨部门政策分享和培训。

2、地方层面：收集地方商保等领域医改政策动态进展，结合公司具体产品，分析政策趋势，发现机会。

3、产品价值/证据开发：从政府/Payer 和专家的角度，进行多维度价值开发（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。

二、市场准入战略和路线图制定，优化市场准入。

1、管线产品（如 EV/ZOLBE）：为管线产品提供更有针对性的上市前指导和战略见解，普惠险、商业保险关键时间节点，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商业保险市场准入策略。

三、全国普惠险和创新支付项目管理：结合政策和产品情况，制定普惠险全国准入计划，同时设计针对性的创新支付项目，延长产品 DOT，惠及更多患者，最大化产品价值。

四、结合已上市产品（XSP 和 EV）和管线产品（ZOLBE）的中长期战略，制定普惠险全国准入计划，以城市为单位开展价值评估，明确准入目标。以项目化管理的方式，开展准入期、投保期和理赔期全流程应对工作，特别是推动 BU 开展投保期扩大宣传工作，提高 HCP 知晓度，最大化项目价值。

五、结合 XSP 和 XTD 等产品生命周期情况，考虑疾病领域、产品临床价值和竞品情况，设计针对性的创新支付项目并落地实施，延长产品 DOT，惠及更多患者。

六、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、与来自各部委（重点银保监等）的 KOLs，以及来自高等院校、政府协会和研究机构、保司等单位的专家保持良好沟通，建立信任的伙伴关系。

2、针对新上市产品（例如 ZOLBE 等），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。

七、强化政务及团队内部管理，提升人员的综合业务能力

1、参与制定并完善地方政务综合评估指标考核体系，对政务工作进行量化的、客观的考核和评价。

2、参与制定政务考试测评（组建知识题库）机制化，同时开展专业知识培训（包括药物经济学、预算影响分析、国际市场准入经验）等方式，提升政务的综合业务能力。

3、强化团队内部管理、指导和反馈，提升下属的综合素质能力。同时了解员工职业发展的期待，为公司培养和保留优秀的人才。

## **任职资格 Qualifications**

### 1、教育 Education

大学本科以上学历

### 2、技能 Skills

具备良好的沟通能力

熟悉政策分析工作，具备良好的政策分析能力。

具备良好的英文读写能力

熟练操作 Excel、Word、PowerPoint 等办公软件

### 3、工作经验 Experience

5 年以上医药行业政策分析等相关工作经验，有外资制药企业相关经验者优先

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)