

Informacja o zawodzie

# **Przedstawiciel medyczny**

## Spis treści

|                                                  |   |
|--------------------------------------------------|---|
| Wstęp.....                                       | 3 |
| 1.Zadania i czynności.....                       | 3 |
| 2.Środowisko pracy.....                          | 4 |
| 3.Wymagania psychologiczne.....                  | 5 |
| 4.Wymagania fizyczne i zdrowotne. ....           | 6 |
| 5.Warunki podjęcia pracy w zawodzie.....         | 6 |
| 6.Możliwości awansu w hierarchii zawodowej. .... | 7 |
| 7.Możliwości zatrudnienia oraz płace. ....       | 8 |
| 8.Ważniejsze adresy: .....                       | 9 |

## Wstęp

Branża farmaceutyczna jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów gospodarki w Polsce jak i na świecie. Mimo nie najlepszej kondycji służby zdrowia w naszym kraju, firmy farmaceutyczne przeżywają prawdziwy rozkwit. Powodem tego są nowe technologie i ciągły postęp w medycynie, a to z kolei wiąże się z wprowadzaniem na rynek nowoczesnego specjalistycznego sprzętu medycznego oraz produktów leczniczych. W mediach ciągle słyszymy o coraz nowszych metodach leczenia, o pojawiających się w aptekach nowych lekach, suplementach czy innych środkach wspomagających leczenie. Na fakt wzrastającego popytu na produkty farmaceutyczne na pewno ma wpływ starzejące się społeczeństwo, a co za tym idzie problemy zdrowotne, konieczność leczenia oraz zakupu środków medycznych. Firmy farmaceutyczne, by wprowadzić na rynek swój nowy produkt oraz zaprezentować go jak największej liczbie odbiorców, potrzebują osób, które będą się zajmowały promocją, pozyskiwaniem oraz bezpośrednią obsługą klientów. W tym właśnie celu koncerny farmaceutyczne zatrudniają **przedstawicieli medycznych**. **Przedstawiciel medyczny w Klasyfikacji Zawodów i Specjalności Ministerstwa Pracy Polityki Społecznej** został wpisany na listę zawodów pod numerem **243303**. **Inne nazwy tego zawodu to:** przedstawiciel farmaceutyczny i konsultant ds. produktu.

## 1. Zadania i czynności.

**Przedstawiciel medyczny** reprezentuje w określonym regionie kraju firmę farmaceutyczną lub firmę produkującą sprzęt i artykuły medyczne. Do najważniejszych zadań realizowanych przez **przedstawiciela medycznego** należy:

- opracowywanie planu kontaktów handlowych z potencjalnymi odbiorcami produktów farmaceutycznych i medycznych,
- przygotowywanie wszelkiej niezbędnej dokumentacji, folderów promocyjnych, ofert i ulotek,
- nawiązywanie i utrzymywanie długotrwałych i pozytywnych relacji z lekarzami, dyrektorami szpitali, pracownikami aptek oraz innymi przedstawicielami środowiska medycznego i farmaceutycznego,
- prezentacja produktów lub sprzętu medycznego klientom,

- wręczanie próbek produktów, materiałów promocyjnych oraz udzielanie informacji o zaletach i przeznaczeniu produktów potencjalnym klientom,
- negocjowanie warunków współpracy odbiorcami,
- ustalanie formy zapłaty należności za sprzedane artykuły,
- monitorowanie przebiegu realizacji projektów sprzedażowych,
- przyjmowanie reklamacji od klientów,
- przekazywanie materiałów informacyjnych i literatury naukowej dotyczącej najnowszych osiągnięć z zakresu medycyny, farmacji oraz informacji o organizowanych konferencjach naukowych czy sympozjach,
- sporządzanie raportów ze sprzedaży dla bezpośredniego przełożonego,
- korzystanie z komputerowej bazy danych o promowanych produktach firmy oraz ich odbiorcach,
- udział w szkoleniach organizowanych przez reprezentowaną firmę farmaceutyczną lub medyczną w celu rozwijania swoich kompetencji,
- organizowanie eventów i konferencji,
- opracowywanie prezentacji multimedialnej na potrzeby promocji artykułu,
- przestrzeganie zasad kultury sprzedaży obowiązującej w zawodzie,
- dbałość o dobry wizerunek firmy wśród klientów.

**Przedstawiciel farmaceutyczny** musi być także na bieżąco z wszelkimi nowościami na rynku farmaceutycznym, znać działanie każdego leku, który promuje wraz z metodami leczenia danego schorzenia oraz przeciwwskazaniami do jego stosowania. Musi również doskonale orientować się w strukturach i zasadach panujących w szpitalach, przychodniach i innych instytucjach związanych z ochroną zdrowia.

## 2. Środowisko pracy.

**Przedstawiciel medyczny** może pracować we wszystkich firmach produkujących wyroby medyczne, farmaceutyczne, sprzęt medyczny oraz koncernach medycznych i w hurtowniach zajmujących się sprzedażą artykułów z tej branży. Jego miejscem pracy jest biuro oraz spotkania z klientami w terenie. Jest to praca samodzielna, ale jednocześnie pod nadzorem bezpośredniego przełożonego. Stąd też pracodawcy oczekują od swoich pracowników wykonywania określonej ilości wizyt dziennie w szpitalach, gabinetach lekarskich i aptekach. W zależności od firmy może

to być od 7 do 13 wizyt jednego dnia. Przedstawiciel medyczny ma nienormowany czas pracy, sam planuje co i kiedy robi. W swojej pracy musi być jednak elastyczny i dostosować swoje godziny pracy do zaplanowanych spotkań z potencjalnymi klientami. Niekiedy są to również godziny popołudniowe. Sposoby pracy przedstawiciela medycznego można podzielić na dwa rodzaje: bezpośrednie spotkania z lekarzami, dyrektorami szpitali oraz pracownikami aptek oraz prezentacje. Podczas bezpośredniego spotkania z klientami **przedstawiciel medyczny** przedstawia swój produkt oraz dostarcza materiałów informacyjnych. W szpitalach czy przychodniach organizowane są także często prezentacje dla personelu medycznego, które prowadzi właśnie **przedstawiciel medyczny**. Ze względu na spotkania w terenie niezbędnym jest posiadanie prawa jazdy kategorii B oraz doświadczenie w prowadzeniu samochodu. W wykonywaniu swoich obowiązków służbowych korzysta on również z urządzeń biurowych, tj. komputera z odpowiednim oprogramowaniem i dostępem do internetu. Plusem wykonywania tego zawodu jest poznawanie nowych osób oraz skuteczne utrzymywanie relacji. Niewątpliwym minusem są codzienne podróże, czasem do odległych szpitali czy gabinetów lekarskich, co wydłuża godziny pracy nawet do 12 godzin.

### 3.Wymagania psychologiczne.

Praca **przedstawiciela medycznego** „zorientowana jest na rezultat”, z tego względu wymaga dużej odporności na stres, umiejętności negocjacyjnych i interpersonalnych. Niezbędna jest umiejętność pracy pod presją czasu, zaangażowanie, samodzielność w organizacji pracy oraz umiejętność planowania i podejmowania szybkich decyzji. Sytuacją stresową dla przedstawiciela farmaceutycznego może być również fakt współpracy i budowania relacji z klientami posiadającymi specjalistyczną wiedzę medyczną, a co za tym idzie duże wymagania. Idealny kandydat na **przedstawiciela medycznego** jest nastawiony na sukces, łatwo nawiązuje i utrzymuje kontakty z klientami, jest elastyczny, dyspozycyjny, nie boi się wyzwań, jest ambitny i otwarty na nowe doświadczenia. Charakteryzować powinien się także dużą kulturą osobistą.

#### 4. Wymagania fizyczne i zdrowotne.

Osoba wykonująca zawód **przedstawiciela medycznego** powinna posiadać ogólnie dobrą sprawność fizyczną ze względu na potrzebę intensywnego przemieszczania się w pracy w terenie. W związku z tym utrudnione jest wykonywanie tego zawodu przez osoby z dysfunkcją narządu ruchu. Zawód ten wymaga także dużej odporności na stres i działania pod presją czasu. Przeciwwskazaniem do pracy są wady wymowy, które utrudniają komunikację werbalną z klientem oraz wszelkie zaburzenia psychiczne.

**Przedstawiciel medyczny** reprezentując swojego pracodawcę tj. będąc jego wizytówką w kontaktach z klientami powinien zadbać o swój wygląd zewnętrzny i zachowywać się tak, by zrobić i zostawić po swojej wizycie dobre wrażenie.

#### 5. Warunki podjęcia pracy w zawodzie.

Aby zostać **przedstawicielem medycznym** należy przede wszystkim spełnić profil kompetencji, który określa każda z firm z branży farmaceutycznej lub medycznej.

W skład takiego profilu wchodzi kryteria dotyczące wykształcenia i doświadczenia, a także pożądane cechy osobowości.

Dużym atutem kandydata do pracy w tym zawodzie jest posiadanie wiedzy z zakresu medycyny/pielęgniarstwa. Preferowane są osoby z wykształceniem wyższym medycznym, farmaceutycznym lub pokrewnym (nauki biologiczne). Firmy farmaceutyczne bardzo chętnie widziałyby w szeregach **przedstawicieli medycznych** lekarzy, jednak stawiają im warunek zaprzestania praktyki lekarskiej.

Ogromnym atutem osoby ubiegającej się o zatrudnienie na stanowisku **przedstawiciela medycznego** jest doświadczenie zawodowe związane z promocją, sprzedażą oraz ze znajomością technik sprzedażowych. Niezbędnym elementem w podjęciu pracy na tym stanowisku jest także posiadanie prawa jazdy kat. B.

Ze względu na charakter pracy i spędzanie czasu „za kierownicą”, pracodawcy wymagają, często, aby kandydat był doświadczonym kierowcą. Dodatkowym plusem jest znajomość języków obcych w tym szczególnie języka angielskiego, który może nie jest przydatny w bezpośrednich kontaktach z lekarzami, pomaga natomiast w utrzymaniu relacji ze współpracownikami z centrali zagranicznych.



Proces rekrutacyjny na stanowisko **przedstawiciela medycznego** może składać się w zależności od firmy z kilku etapów. Pierwszy to selekcja dokumentów – które zostają sprawdzone pod kątem wymagań postawionych w ofercie pracy. Największą uwagę zwraca się na wykształcenie, doświadczenie i umiejętności kandydata oraz umotywowanie decyzji o ubieganiu się o to stanowisko. Kolejnym etapem jest tzw. selekcja grupowa, gdzie kandydaci mają za zadanie zmierzyć się z przygotowanymi ćwiczeniami, podczas których zostają poddane ocenie ich umiejętności i sposób zachowania. Następnym etapem jest rozmowa kwalifikacyjna, która ma na celu weryfikację zawartych w aplikacji informacji na temat kandydata oraz poznanie jego planów zawodowych i wyobrażeń o pracy **przedstawiciela medycznego**. Ostateczną decyzję o zatrudnieniu podejmuje firma farmaceutyczna, proponując pracę najlepszym kandydatom.

## **6. Możliwości awansu w hierarchii zawodowej.**

Praca **przedstawiciela medycznego** stwarza duże szanse rozwoju zawodowego. Wraz z uzyskanym doświadczeniem w zawodzie oraz zdobytą wiedzą i umiejętnościami rośnie szansa na awans w firmie.

**Przedstawiciel medyczny** musi przez cały czas poszerzać swoją wiedzę poprzez uczestnictwo w szkoleniach farmaceutycznych i medycznych, które z reguły są organizowane przez firmy zatrudniające. O kierunku ścieżki zawodowej decyduje w dużej mierze wielkość i rodzaj firmy.

Jedną ze ścieżek kariery związana jest z działaniem trenerskim. Wraz ze wzrostem stażu pracy i doświadczenia - można zostać trenerem, który wspiera i uczy młodszych stażem pracowników. Następną ścieżką rozwoju kariery zawodowej może być podjęcie zatrudnienia w dziale sprzedaży i marketingu, co może oznaczać awans na menagera średniego szczebla, a następnie na regionalnego kierownika sprzedaży.

Inną z dróg awansu dotyczy zarządzania samym produktem a więc awansowanie na stanowisko kierownika ds. kluczowych klientów, a następny szczebel w karierze to kierownik produktu (produkt Manager), co jednak stawia przed kandydatem wysokie wymagania dotyczące specjalistycznej wiedzy i wykształcenia z obszaru zarządzania. Ze względu na to, że większość firm z branży farmaceutycznej to koncerny

międzynarodowe, stwarza to także możliwość wejścia na rynki zagraniczne oraz pracę w centrali firmy. W tym przypadku niezbędna jest znajomość języków obcych.

W branży farmaceutycznej większość dyrektorów i menagerów rozpoczynało pracę właśnie, jako przedstawiciele medyczni.

Do pewnej formy awansu i stabilizacji w firmie można również zaliczyć uzyskanie pracy „na etat” w przypadku pracowników, którzy wcześniej pracowali w ramach umów cywilnoprawnych.

## 7. Możliwości zatrudnienia oraz płace.

**Przedstawiciel medyczny** może poszukiwać zatrudnienia we wszystkich firmach produkujących leki, sprzęt medyczny i rehabilitacyjny oraz w koncernach medycznych i hurtowniach zajmujących się dystrybucją i sprzedażą artykułów z branży medycznej. Jak wynika z raportów zamieszczonych na stronie internetowej [mz.praca.gov.pl](http://mz.praca.gov.pl) na koniec 2019 r. w powiatowych urzędach pracy w Polsce było zarejestrowanych jako osoby bezrobotne 118 **przedstawicieli medycznych**, dla których w Centralnej Bazie Ofert Pracy oraz na stronach internetowych zgłoszono 251 ofert pracy.

W analogicznym okresie w województwie małopolskim było zarejestrowanych 10 osób bezrobotnych w tym zawodzie, dla których nie odnotowano w CBOP ofert zatrudnienia.

Zarobki w zawodzie **przedstawiciela medycznego** są bardzo zróżnicowane i uzależnione od firmy, w której jest on zatrudniony. Dodatkowym kryterium jest staż pracy oraz region, w którym pracuje. Według portalu [www.wynagrodzenia.pl](http://www.wynagrodzenia.pl) miesięczne wynagrodzenie całkowite na tym stanowisku wynosi 6870 zł. brutto.

Co drugi **przedstawiciel medyczny** otrzymuje pensję od 5730 zł do 8990 zł. 25% najgorzej wynagradzanych **przedstawicieli medycznych** zarabia poniżej 5730 zł. brutto. Na zarobki powyżej 8990 zł brutto może liczyć grupa 25% najlepiej opłacanych przedstawicieli medycznych. Ponadto za wysokie wyniki sprzedaży **przedstawiciel medyczny** dostaje premię. Dodatkowo otrzymuje do dyspozycji samochód służbowy, telefon komórkowy, laptop oraz „pakiet socjalny”, może liczyć również na szkolenia.

Ze względu na wysokie prowizje najwyższe zarobki są wśród **przedstawicieli medycznych** zajmujących się sprzedażą specjalistycznego sprzętu i urządzeń medycznych.



## 8. Ważniejsze adresy:

[www.przedstawicielemedyczni.pl](http://www.przedstawicielemedyczni.pl)

Opracowano w Centrum Informacji  
i Planowania Kariery Zawodowej w Tarnowie  
marzec 2020 r.