

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

**Персонал в фармацевтике 2013:
обзор зарплат, предпочтения работодателей, тенденции рынка труда**

Дата выпуска: март 2013

г. Москва



Оглавление

1. Об исследовании	4
2. Описание типичных должностей сотрудников фармацевтических компаний	5
3. Общее положение на рынке труда в фармацевтической отрасли	13
4. Уровни заработных плат специалистов фармацевтических компаний	15
4.1 Специалисты в области продаж и продвижения ЛС	19
4.1.1 Медицинский представитель	19
4.1.2 Менеджер по закупкам	20
4.1.3 Торговый представитель	21
4.1.4 Руководитель (директор) отдела продаж	22
4.1.5 Менеджер по продажам	23
4.1.6 Менеджер по работе с клиентами	25
4.1.7 Региональный менеджер	26
4.1.10 Продакт-менеджер	27
4.1.11 Менеджер по тендерам	28
4.2 Специалисты в области регистрации и исследований ЛС	30
4.2.1 Медицинский директор	30
4.2.2 Медицинский советник	30
4.2.3 Специалист по регистрации лекарственных средств	31
4.2.4 Специалист по клиническим исследованиям (монитор)	33
4.3 Специалисты в области производства ЛС	35
4.3.1 Директор производства	35
4.3.2 Директор по качеству	35

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4.3.3 Менеджер по качеству	35
4.3.4 Технолог (инженер-технолог)	36
4.3.5 Химик-аналитик	36
5. Рейтинг востребованных и наиболее сложно закрываемых вакансий в 2013 году	38
6. Подходы к формированию системы заработных плат сотрудников отделов продаж фармацевтических компаний	40
7. Медицинские представители: ожидания и перспективы	42
8. Об агентстве	45

1. Об исследовании

Данное исследование подготовлено кадровым агентством «КАУС-Медицина» исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников путем изучения предложений более 100 работодателей московского региона, а также в результате анализа данных, предоставленных агентству рядом фармацевтических компаний.

Целью настоящего исследования является оценка рыночного уровня заработных плат в отрасли по итогам второго полугодия 2012 года в Московском регионе и факторов, которые влияют на размер зарплаты сотрудников фармацевтических компаний. В отчет включено исследование заработных плат специалистов различных специализаций в фармацевтических компаниях.

Кадровое агентство «КАУС-Медицина» не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей и не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Обзор заработных плат является точным ретроспективным исследованием и отражает только предложения работодателей, которые были зафиксированы во втором полугодии 2012 года. Поскольку в один и тот же момент на рынке существует большое количество работодателей, предлагающих сильно различающиеся уровни заработных плат, весь спектр заработных плат специалистов представлен в виде трех уровней:

1. Минимальный уровень. Заработные платы в таком диапазоне довольно часто можно встретить среди предложений работодателей. Однако подавляющее большинство соискателей ориентировано на более высокий уровень оплаты. Поэтому подобные вакансии, как правило, долго остаются открытыми, поиски кандидатов затягиваются. Если же специалист все же выходит на работу, то, как правило, рассматривает такую вакансию как временную, проявляет низкую мотивацию, продолжает искать работу с более достойной оплатой труда. Вместе с тем заработные платы в рамках минимального уровня можно рекомендовать для привлечения кандидатов без опыта работы либо предлагать дополнительные бонусы (например, обучение, работа в известной компании, карьерный рост, близость работы к месту проживания, солидный соцпакет и т.д.)

2. Средний уровень. Предложения работодателей в этом диапазоне заработных плат совпадают с зарплатными ожиданиями многих соискателей. В случае, если предложение работодателя соответствует его требованиям к опыту и к квалификации специалиста, то сроки подбора на данные позиции являются стандартными.

3. Повышенный уровень. Данный уровень характерен в следующих условиях:

- Работодатели желают привлечь лучших и наиболее квалифицированных соискателей.
- К соискателям предъявляются дополнительные требования или устанавливаются нестандартные, специфические условия работы (большой опыт работы, наличие дополнительного образования, знаний, специфического опыта или навыков, знание иностранных языков, напряженный характер работы на новом месте работы, переработки и т.д.)
- Желание минимизировать время на поиск персонала.
- Стратегия работодателя на повышение стабильности коллектива и снижение текучести кадров.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

 115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
 +7 (495) 660-35-40

 MAIL@KAUS-GROUP.RU
 WWW.KAUS-MEDICINA.RU

2. Описание типичных должностей сотрудников фармацевтических компаний

В начале отчета рассмотрим существующие должности в фармацевтических компаниях, а также разграничим должностные обязанности различных сотрудников.

В крупных компаниях круг должностных обязанностей сотрудников четко определен и можно проследить иерархию должностей. В небольших компаниях часто нет такого разграничения, и один сотрудник может исполнять, к примеру, обязанности как медицинского представителя с функциями заключения договоров на продажу или менеджера по продажам и продакт-менеджера в одном лице. Во многих случаях для должности с одним и тем же названием в разных компаниях подразумевается различный круг обязанностей.

В таблице №1 приведены названия должностей и типичные обязанности сотрудников, их занимающих.

Таблица №1. Краткое описание должностей специалистов и руководителей производства, медицинских отделов и отделов регистрации ЛС

№	Название должности	Основные задачи и результаты работы
2	Директор (Руководитель) фармацевтического производства	<ul style="list-style-type: none"> - Контроль производственных отделов всех этапах технологических процессов. - Отслеживание учета движения сырья, планов задания. - Согласование, поддержание и внедрение стратегий и принципов управления всех производственных подразделений.
3	Технолог фармацевтического производства (разработчик технологии ЛС)	<ul style="list-style-type: none"> - Контроль технологического процесса производства лекарственных препаратов. - Проведение экспериментальных работ по освоению новых технологических процессов и внедрению их в производство. - Повышение эффективности производства (сокращение расхода материалов, снижение трудоемкости, повышение производительности труда). - Разработка новых видов продукции. - Изготовление лабораторных образцов готовых лекарственных средств. - Оформление соответствующей документации по разработке.
4	Инженер-механик	<ul style="list-style-type: none"> - Организация бесперебойной текущей работы инженерного оборудования: контроль работы оборудования, ведение технической документации, техническое обслуживание фармооборудования. - Ведение проектной деятельности: запуск новых производств, оптимизация работы имеющего оборудования, закупка нового оборудования.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

5	Директор по качеству (GMP)	<ul style="list-style-type: none"> - Создание и обеспечение фармацевтической системы качества согласно стандарту GMP. - Обеспечение соответствия современным GMP стандартам на всех стадиях разработки, производства и реализации лекарственных препаратов. - Руководство отделом контроля и обеспечения качества. - Ответственность за выпуск продукции.
6	Менеджер по качеству (GMP)	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение квалификационных испытаний технологического оборудования, систем процессов и систем поддержки процессов, чистых помещений для фармацевтических предприятий. - Проведение валидации технологических процессов и процессов очистки. - Разработка, согласование и утверждение квалификационной и валидационной документации, статистическая обработка данных. - Разработка стандартных операционных процедур (СОПы).
7	Начальник отдела контроля качества	<ul style="list-style-type: none"> - Организация и контроль работы химико-аналитической и микробиологической лаборатории в соответствии с требованиями, предъявляемыми к лабораториям контроля качества фармацевтических предприятий.
8	Химик-аналитик отдела контроля качества	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение физико-химических анализов сырья и вспомогательных материалов (в т.ч. методом ВЭЖХ, ГЖХ), используемых в производстве на соответствие требованиям нормативной документации. - Разработка и отработка методик анализа на препараты, внедряемые в производство. - Проведение валидационных исследований стабильности. - Написание методик физико-химического анализа и др.
9	Микробиолог отдела контроля качества	<ul style="list-style-type: none"> - Осуществление контроля микробиологической чистоты нестерильных ЛС, АФС и вспомогательных материалов, стерильности АФС. - Ведение культур клеток, контроль ростовых свойств питательных сред, определение антимикробной активности сырья, готовой продукции. - Ведение лабораторной документации, проведение валидации и аттестации микробиологической лаборатории.
10	Медицинский директор	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование, бюджетирование и анализ работы медицинского отдела. - Организация и курирование процесса клинических исследований.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

		<ul style="list-style-type: none"> - Участие в конференциях, выставках и т.п. - Курирование процесса регистрации лекарственных средств (встречается в ряде как российских, так и западных компаний). - Взаимодействие с лидерами мнений.
11	Специалист по клиническим исследованиям	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение мониторинга исследования. - Участие в подборе исследовательских центров, контроль и участие в проведении клинических исследований. - Взаимодействия с регуляторными инстанциями, подготовка необходимых документов и материалов для регулирующих органов/этических комитетов. - Контакты с исследователями и решение необходимых по исследованию вопросов, подготовка документации к началу исследования; - Составление отчетов о ходе исследования.
12	Специалист по ФСП	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка ФСП на субстанции и готовые лекарственные формы. - Планирование и контроль выполнения комплекса мероприятий, связанных с разработкой, апробацией и утверждением ФСП. - Взаимодействие с подразделениями предприятия при формировании регистрационного досье на ЛС и субстанции. - Оказание содействия специалистам по регистрации препаратов на всех этапах регистрации препаратов и субстанций, включая подготовку ответов на замечания фармакопейного комитета и фармацевтической экспертизы в части, касающейся ФСП.
13	Специалист/ Ведущий специалист по регистрации ЛС	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка и/или написание нормативной документации, подготовка документов для регистрации/перерегистрации. - Взаимодействие с регуляторными органами – проведение регистрационных мероприятий, получение ведомостей изменений, организация и проведение фармацевтической экспертизы ЛС. - Разработка, подготовка и утверждение упаковочных материалов для ЛС. - Ведение финансовой документации (договоры с уполномоченными центрами по регулярным вопросам).
14	Менеджер по регистрации ЛС/ Руководитель отдела регистрации ЛС	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование процесса регистрации и перерегистрации. - Контроль процесса регистрационной экспертизы, подготовка нормативной документации и регистрационного досье в соответствии с требованиями. - Контроль, подготовка и согласование упаковочных материалов, включая инструкцию по медицинскому применению. - Координация необходимых изменений с производством и отделом маркетинга и продаж. - Составление регистрационного бюджета. - Планирование и организация предварительного контроля новых

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

		<p>продуктов.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поддержка декларирования.
15	Медицинский советник	<ul style="list-style-type: none"> - Осуществление поддержки на уровне медицинского эксперта в области производимого препарата (например, неврология, гинекология и т.п.) и советника по ведению различных проектов по препарату. - Экспертные советы по проведению клинических испытаний (вопросы протоколов, расширение области клинических испытаний). - Взаимодействие с лидерами мнений. - Проведение аналитической работы над побочными эффектами лекарственного препарата совместно с другими исследователями. - Внедрение клинического плана проектов (в соответствии с GCP и стандартами компании), поэтапный контроль каждого исследования.

Таблица №2. Краткое описание должностей специалистов отделов маркетинга и продаж

№	Название должности	Основные задачи и результаты работы
1	Продакт - менеджер (менеджер по продукции)	<ul style="list-style-type: none"> - Развитие и продвижение товарных групп. - Формирование маркетинговых программ и презентационных материалов с целью продвижение продукции. - Участие в тематических выставках, конференциях, проведение презентаций и семинаров для специализированной аудитории, подготовка материалов для лидеров мнений. - Обучение медицинских представителей, разработка презентационных материалов, спецификаций, инструкций по применению продукции. - Анализ рынка сбыта. Переговоры с клиентами. Реализация программ продвижения товарных групп.
2	Маркетолог	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение анализа и прогнозирование информации по внешнему окружению (конкурентному окружению, тенденциям фарм. рынка) и внутренним тенденциям (продажи по товарным категориям и регионам). - Составление отчетов и обзоров. - Участие в разработке новых продуктов.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

3	Региональный менеджер	<ul style="list-style-type: none"> - Продвижение продукции компании в определенном регионе. - Обеспечение эффективного руководства командой медицинских представителей (а также супервайзеров, КАМов, иногда торговых представителей по региону), включая обучение и индивидуальное развитие посредством тренингов, коучинга и рекомендаций, в т.ч. проведение двойных визитов, анализ отчетов, аудит деятельности медицинских представителей; - Подбор, оценка, удержание сотрудников – взаимодействие с отделом персонала и отделом обучения. - Разработка и отслеживание выполнения общего плана, направленного на достижение плана и перевыполнения плана продаж. Анализ рынка и деятельности конкурентов; Подготовка сводной отчетности согласно установленному порядку.
3	Региональный представитель	<ul style="list-style-type: none"> - Продвижение продукции компании на подотчетной территории. - Работа с ЛПУ, аптеками и аптечными сетями (поддержание и развитие клиентской базы). - Работа с дистрибьюторами. - Участие в выставках, семинарах, конференциях, круглых столах. - Мониторинг регионального рынка по продукции. - Планирование визитов и отчетность согласно установленному порядку (по визитам, проведению мероприятий, по представительским расходам и расходованию рекламной и сувенирной продукции).
4	Медицинский представитель	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение мероприятий по продвижению продукции компании (индивидуальные визиты к врачам ЛПУ и в аптеки, проведение круглых столов, семинаров, презентаций, фармацевтических кружков, участие в выставках и конференциях). - Планирование визитов и отчетность согласно установленному порядку (по визитам, проведению мероприятий, по представительским расходам и расходованию рекламной и сувенирной продукции).
5	Начальник отдела продаж	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование развития подразделения. - Организация и контроль работы менеджеров по продажам. - Реализация программы развития клиентской базы, - Организация и обеспечение участия менеджеров по продажам в конкурсах и акциях. - Работа с VIP-клиентами. - Обучение менеджеров. - Отчетность согласно установленному порядку.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

6	Торговый представитель	<ul style="list-style-type: none"> - Достижение планов по продажам на закрепленной территории. - Поддержание и развитие клиентской базы, заключение договоров. - Контроль и обеспечение возврата дебиторской задолженности. - Изучение конкурентного окружения. - Отчетность согласно установленному порядку.
7	Менеджер по продажам	<ul style="list-style-type: none"> - Работа с заказчиками, расширение и поддержание клиентской базы по выполнению плана продаж: ведение переговоров, заключение договоров, составление коммерческих предложений. - Контроль отгрузки и размещения заказов. - Контроль дебиторской задолженности. - Участие в выставках. - в некоторых случаях участие в тендерах.
8	<p>Менеджер по работе с ключевыми клиентами*</p> <p>* Данная должность является разновидностью должности менеджера по продажам. Но преимущественно, менеджер по работе с клиентами работает с готовой клиентской базой и наиболее важными клиентами.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выполнение плана по продажам продукции на территории или через конкретных клиентов. - Донесение ключевой информации до целевой аудитории. - Ведение отчетности. - Анализ продаж продукции на территории, анализ рынка. - Внедрение согласованных программ на территории с конкретными клиентами, развитие клиентской базы.
9	<p>Клиент-менеджер*</p> <p>* Данная должность является разновидностью должности менеджера по продажам. Как правило, не ищет клиентов, а занимается обслуживанием и развитием клиентов, которые обращаются в компанию.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выяснение потребностей клиентов, предоставление им полной информации по продукции компании. - Оформление заказов. - Контроль над дебиторско-кредиторской задолженностью.
10	Заведующий аптечным складом	<ul style="list-style-type: none"> - Организация бесперебойной работы склада. - Обеспечение сохранности товарного запаса. - Соблюдение фармацевтического порядка на складе. - Прием, хранение и отпуск товара, согласно действующим приказам и инструкциям. - Управление персоналом склада.
11	Логист	<ul style="list-style-type: none"> - Обработка заказов, полученных от заказчика. - Ведение документации. - Взаимодействие с курьерскими компаниями. - Отслеживание статуса поставки от момента ухода до получения заказчиком. - Подготовка необходимых отчетов в рамках своей компетенции.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

12	Менеджер по тендерам	<ul style="list-style-type: none"> - Подготовка котировок и аукционов, включая ценовое предложение. - Подготовка заявок производителям на получение скидок и авторизации на участие в аукционах. - Проведение переговоров перед аукционами в регионах. - Участие в аукционах. - Мониторинг отгрузки товара по выигранным конкурсам. - Отслеживание дебиторской задолженности. - Участие в электронных торгах. - Ведение клиентской базы по регионам.
13	Менеджер по работе с государственными органами (GR-менеджер)	<ul style="list-style-type: none"> - Организация взаимодействия с органами государственной власти и общественными организациями. - продвижение и защита интересов компании в органах государственной власти. - организация встреч и переговоров с представителями государственных организаций. - участие в специализированных выставках и конференциях, проведение семинаров и презентаций для представителей государственных органов. - мониторинг и предварительная оценка эффективности реализуемых проектов, программ и инициатив, прогноз их перспектив. - отслеживание законодательных и политических тенденций и изменений, консультирование, политический анализ.
14	Менеджер по вопросам здравоохранения (Market Access Manager)	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка и реализация стратегии по включению препаратов в федеральные и региональные программы Минздравсоцразвития и ФФОМС. - Увеличение доли рынка препаратов компании на региональном уровне. - Разработка и осуществление совместных программ с ведомственными и частными учреждениями здравоохранения региона по обеспечению их препаратами. - Своевременное информирование менеджмента компании обо всех планируемых мероприятиях в регионе, политических и экономических изменениях. - Нахождение в постоянном контакте и совместная деятельность с профильными общественными организациями и пациентскими группами в регионах.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

15	Бизнес-тренер	<ul style="list-style-type: none">- Выявление потребности в обучении персонала различного уровня совместно с менеджерами компании.- Организация и контроль проведения обучения для сотрудников компании в Москве и/ или регионах РФ.- Взаимодействие с тренинговыми компаниями с целью оценки и привлечения провайдеров для проведения обучения.- Участи в разработке новых программ обучения.- Проведение тренингов (обучение технологиям продаж, управленческие тренинги).- Проведение коучинга, посттренинговое сопровождение.- Командировки до 50% рабочего времени в закрепленные регионы.
----	---------------	---

В данном отчете мы остановимся на обзоре заработных плат сотрудников основных должностей в фармацевтических компаниях. Под фармацевтическими компаниями в рамках настоящего отчета подразумеваются компании-производители, представительства иностранных фармацевтических компаний и дистрибьюторы.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

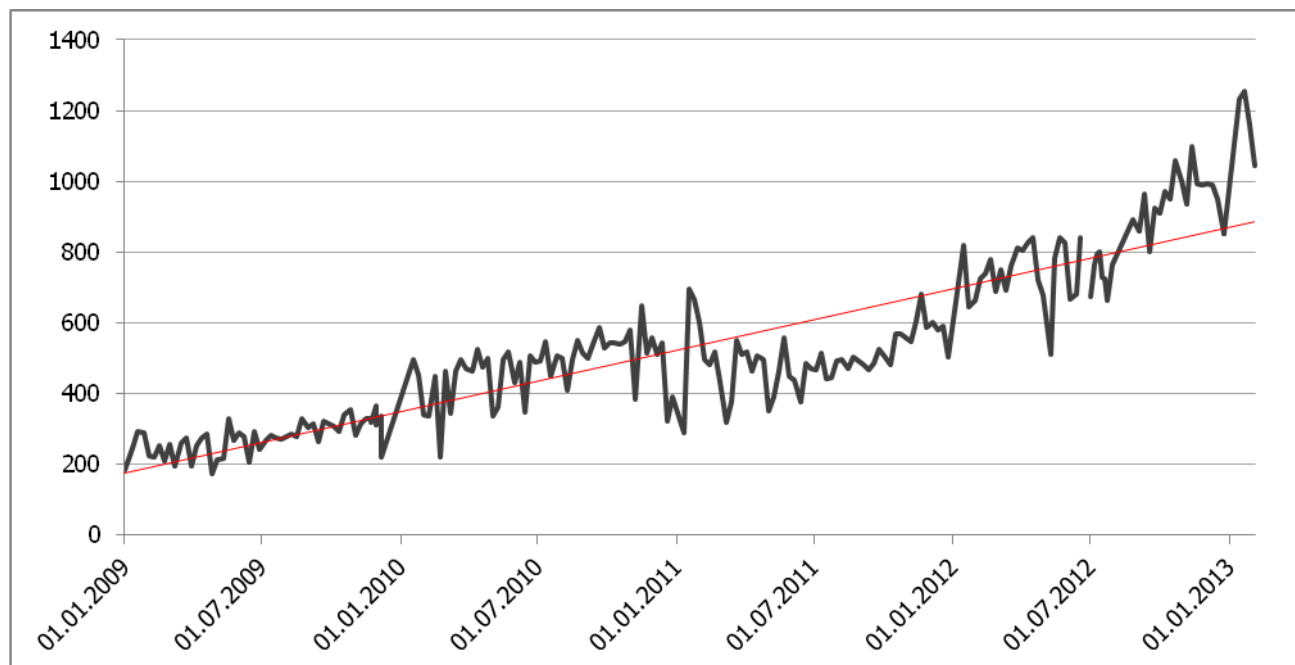
MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

3. Общее положение на рынке труда в фармацевтической отрасли

2012 год для фармацевтической отрасли был более спокойным, нежели предыдущий. Глобальных изменений, слияний и поглощений на российском рынке замечено не было. При этом российские фармпроизводители, особенно небольшие, пришли в себя после кризиса и начали активно включаться в конкурентную борьбу. Компании разрабатывают портфели новых оригинальных препаратов, внедряют инновационные ЛС и лекарственные формы и выходят с новыми продуктами на новые рынки (в том числе отмечены случаи выведения отечественных препаратов на западные рынки).

Продолжается экспансия в российские регионы, компании развивают присутствие в странах СНГ. В уже освоенных регионах фармпроизводители расширяют отделы продаж, усиливают управленческое звено. Как следствие, выросла роль руководителей (директоров) отделов продаж, в задачи которых входит курирование и развитие новых рынков продвижения и сбыта продукции. В 2012 году открывалось много вакансий для директоров по продажам, в первую очередь на старт-уп проекты.

Диаграмма №1. Динамика вакансий в отрасли «Медицина и фармацевтика» на московском рынке труда в 2009-2012 гг., по данным hh.ru



Вследствие усиления конкуренции на рынке фармацевтические компании продолжают искать «головы» - с опытом, знаниями и деловыми связями. В 2012 году наиболее востребованными, помимо руководителей по продажам, были NSM (National Sales Manager), директора по продажам, коммерческие директора, руководители направления (директор направления или бизнес-юнита), также руководители «полевых сил» – FFM (Field Force Manager), региональные менеджеры и специалисты по продвижению, такие как групп-продакт менеджеры и продакт-менеджеры.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Количество предложений в сфере фармацевтики и медицины растет ежегодно, к примеру, на сайте online-рекрутмента hh.ru с 2009 года количество вакансий в этом сегменте выросло в 5 раз.

Продолжается активный вывод на рынок лечебной косметики и БАДов, поэтому по-прежнему остаются востребованными продакт-менеджеры, торговые и медицинские представители, менеджеры по регистрации БАДов и косметики.

Если в 2011 году активно открывались новые фармпроизводства, в связи с чем наблюдался рост спроса на высококвалифицированных профессионалов в области строительства и производства, специализирующихся на фармацевтической отрасли, то в 2012-м году рост спроса на данный персонал был не таким выраженным.

В 2012 году началась новая волна набора медицинских представителей, найм которых после принятия 21 ноября 2011 года федерального закона № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» во многих компаниях был приостановлен, а у ряда фармпроизводителей даже прошли сокращения «полевых сил». Сегодня многие компании все чаще приглашают на должность медицинского представителя молодых специалистов и выпускников профильных вузов без опыта работы, предлагая кандидатам обучение за счет компании.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

 115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
 +7 (495) 660-35-40

 MAIL@KAUS-GROUP.RU
 WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4. Уровни заработных плат специалистов фармацевтических компаний

Кадровое агентство «КАУС-Медицина» проанализировало предложения работодателей сотрудникам фармацевтических компаний во втором полугодии 2012 года. Помимо среднего уровня заработных плат в таблице приведены минимальные и максимальные уровни зарплат, которые предлагают московские работодатели.

Таблица №3. Средние уровни заработных плат основных специалистов в области продаж и продвижения ЛС во II полугодии 2012 года

Позиция	Минимальный уровень	Средний уровень	Максимальный уровень
Field force manager	120 000	150 000	250 000
National sales manager	120 000	150 000	250 000
глава представительства	150 000	250 000	400 000
директор по маркетингу	90 000	180 000	250 000
медицинский директор	90 000	120 000	250 000
медицинский представитель	40 000	55 000	80 000
медицинский советник	50 000	95 000	130 000
менеджер по закупкам (фармдистрибьютор)	40 000	60 000	80 000
менеджер по клиническим исследованиям	50 000	97 500	130 000
менеджер по продажам	40 000	65 000	60 000
менеджер по работе с ключевыми клиентами/кам	60 000	97 500	130 000
менеджер по регистрации ЛС	50 000	87 500	100 000
менеджер по тендерам	40 000	67 500	80 000
продакт-менеджер	70 000	110 500	130 000
региональный менеджер	70 000	115 000	130 000
руководитель отдела продаж	80 000	140 000	150 000
торговый представитель	35 000	50 000	60 000

Таблица №4. Средние уровни заработных плат специалистов в области производства ЛС во II полугодии 2012 года

Позиция	Минимальный уровень	Средний уровень	Максимальный уровень
директор производства	60 000	105 000	150 000
директор по качеству	60 000	104 500	130 000
менеджер по качеству	35 000	53 000	70 000
технолог	35 000	57 500	80 000
химик-аналитик	35 000	46 500	60 000

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Таблица №5. Средние уровни заработных плат основных специалистов в области аптечного ретейла во II полугодии 2012 года

Позиция	Минимальный уровень	Средний уровень	Максимальный уровень
руководитель аптечной сети	90 000	120 000	250 000
заведующий аптекой	45 000	60 000	75 000
провизор-фармацевт	30 000	42 000	55 000

Для большинства позиций в фармацевтических компаниях характерен большой разброс между минимальным и максимальным уровнем заработных плат. На уровень оплаты труда, предлагаемой работодателями в сфере фармацевтики, влияют следующие факторы:

- Дифференциация фармацевтических компаний на рынке** (иностранные компании, российские производители, компании - дистрибьюторы).
- Различные существующие системы заработных плат:** чистый оклад, оклад и процент от выручки, оклад и система бонусов. Кроме того, в компаниях даже одного уровня, процентная составляющая работника одной специализации может отличаться.
- Специализация работника и опыт работы.** Зарботная плата специалистов отдела продаж госпитального и аптечного направления будет существенно отличаться. Специалист по регистрации лекарственных средств, имеющий значительный опыт успешного получения регистрационных удостоверений на лекарственные препараты, а также деловые связи в регуляторных органах, может рассчитывать на более высокий уровень оплаты труда по сравнению со специалистом, имеющим минимальный опыт работы. Кандидат, имеющий большой опыт работы, значительно быстрее начнет приносить прибыль компании.
- Продуктовый портфель компании** (лекарственные препараты, БАДы, лечебная косметика).
- Объем продаж и размер компании** или структурного подразделения, в которой работает специалист.
- Ценовая политика компании** на реализуемые лекарственные препараты.
- Уровень решаемых задач и зона ответственности.** Зарплата менеджера может различаться в зависимости от охвата территории, которую он курирует (например, только Москва и Московская область, или все страны СНГ), продвигаемых препаратов – ОТС или Rx, а также от выполняемых функций – поддержка и развитие своей зоны ответственности или Start up, активное развитие одного из направлений компании.

Общие темпы роста зарплат на фармацевтическом рынке продолжают снижаться. Если в 2010 году зарплаты выросли на 19%, в 2011 году – на 16%, то в 2012 году средний темп роста упал до 9,4%. Эту тенденцию можно назвать закономерной: сейчас конкуренция между фармпроизводителями усиливается, ассортимент препаратов растет, что ограничивает рост продаж ГЛС производителями. Кроме того, фармацевтический рынок «перегрет», и многие специалисты претендуют на максимальные зарплаты, хотя уровень их знаний и компетенций не всегда соответствует требованиям работодателей.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Таблица №6. Темпы роста зарплат специалистов в области продвижения и продаж ЛС с 2009 по 2012 гг.

Рост в 2010 по сравнению с 2009	Рост в 2011 по сравнению с 2010	Рост в 2012 по сравнению с 2011
19%	16%	9,4%

Таблица №7. Темпы роста заработных плат специалистов в области продвижения, продаж и регистрации ЛС в 2012 году

Позиция	Годовой рост
менеджер по тендерам	27,4%
менеджер по работе с ключевыми клиентами/ кам	21,9%
менеджер по клиническим исследованиям	20,4%
региональный менеджер	15,0%
медицинский представитель	10,0%
менеджер по регистрации ЛС	8,7%
медицинский советник	3,8%
торговый представитель	2,0%
руководитель отдела продаж	1,4%
менеджер по закупкам	0,8%
менеджер по продажам	0,8%

Продолжают расти зарплаты у специалистов, чья деятельность напрямую влияет на увеличение объема продаж (менеджер по тендерам, менеджер по работе с ключевыми клиентами/ КАМ, региональный менеджер) и у специалистов по клиническим исследованиям.

Продолжающийся рост зарплат менеджеров по тендерам, а также менеджеров по работе с ключевыми клиентами и региональных менеджеров связан с законодательными изменениями о проведении тендеров на поставки медицинских препаратов для лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), о включении в заявку как минимум международного непатентованного наименования на лекарственные препараты и как максимум торгового наименования. Это привело к обострению конкуренции между компаниями - производителями и дистрибьюторами, поэтому потребность в грамотных и квалифицированных специалистах, участвующих в тендерных продажах, значительно выросла.

Что касается мониторов клинических исследований, то рост их зарплат объясняется редкостью таких специалистов на рынке. Они неохотно меняют место работы, поэтому их сложно найти, особенно кандидатов с опытом работы по всем четырем фазам клинических исследований, и многие компании вынуждены переманивать специалистов у конкурентов.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Диаграмма №2. Средние заработные платы специалистов в области продаж и продвижения ЛС, II полугодие 2012 года



Диаграмма №3. Средние заработные платы специалистов и руководителей в области производства ЛС, II полугодие 2012 года



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4.1 Специалисты в области продаж и продвижения ЛС

4.1.1 Медицинский представитель

Средняя заработная плата медицинских представителей во II полугодии 2012 года составила 55000 рублей. Разброс зарплат довольно большой – от 40 000 до 70 000 рублей. Годовой рост – 10%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
медицинский представитель	40 000	50 000	50 000	60 000	60 000	70 000

Диаграмма №4



Уровень оплаты труда медицинского представителя зависит от направления продаж (аптечные, госпитальные), от типа продвигаемых лекарственных препаратов (Rx, OTC) и количества реализуемых лекарственных препаратов. Кроме того, зарплатные предложения представительств иностранных фармацевтических компаний выше, нежели у российских работодателей. У медицинских представителей по госпитальному направлению ряда компаний зарплаты могут достигать до 80 тысяч рублей.

Вакансии с минимальным уровнем оплаты труда предлагают медицинским представителям либо небольшие российские фармпроизводители, либо такой уровень заработных плат предлагается кандидатам без опыта или с минимальным опытом работы в качестве медицинского представителя, а также внештатным медицинским представителям, работающим на условиях аутсорсинга. Медицинским представителям по продвижению ГЛС только через аптеки работодатели предлагают также более низкий уровень заработных плат.

Большинство работодателей фармацевтической отрасли ищут специалистов только с опытом работы, так как не всегда готовы вкладывать материальные и временные ресурсы на обучение. Однако сейчас заметна тенденция подбора на данную позицию молодых специалистов с минимальным опытом работы

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

(выпускники с опытом частичной занятости – до полугода) или выпускников профильных вузов. Это связано с тем, что опытные кандидаты хорошо ориентируются на рынке, знают основных его игроков, имеют сложившийся стиль работы. И многие фармпроизводители хотят видеть на позиции медицинского представителя специалистов, которые будут работать по внутренним стандартам компании, поэтому они готовы обучать новичков под себя.

Требование владения иностранными языками (прежде всего, английским) предъявляют в основном иностранные компании, в которых знание сотрудниками английского языка является элементом корпоративной культуры. Но в целом владение иностранным языком для медицинского представителя является хорошей возможностью для рассмотрения более серьезных и высоких позиций, профессионального и карьерного роста в фарминдустрии.

Зарплата медицинского представителя складывается из оклада и бонусов от продаж. Что касается соцпакета, то иностранные компании предлагают более полный соцпакет, нежели российские: предоставление автомобиля, ноутбука, оплата мобильной связи, ГСМ, ДМС, корпоративное обучение.

4.1.2 Менеджер по закупкам

Средняя заработная плата менеджеров по закупкам составила 60 000 рублей. Диапазон заработных плат колеблется от 40 000 рублей до 80 000 рублей. Годовой рост зарплат – один из самых низких по рынку, составил 0,8%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
менеджер по закупкам	40 000	55 000	55 000	65 000	65 000	80 000

Диаграмма №5



Уровень зарплаты, предлагаемой менеджерам по закупкам, зависит в основном от опыта работы и наличия деловых контактов с производителями. Работодатели заинтересованы в опытных кандидатах (от двух лет работы на аналогичной позиции), отлично разбирающихся в технологиях закупок в

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

фармацевтической отрасли, вопросах логистики, ВЭД, которые хорошо знают российских и зарубежных поставщиков, имеют налаженные деловые контакты и возможности осуществлять закупки на льготных условиях (скидки, отсрочки платежей). Также обязательным требованием является отличное знание программ 1С.

Жестких требований к образованию нет, но работодатели отдают предпочтение кандидатам с химическим или фармацевтическим образованием.

Зарплата менеджера по закупкам строится из окладной и бонусной части.

4.1.3 Торговый представитель

Средняя заработная плата торговых представителей в 2012 году составила 50 000 рублей. Диапазон заработной платы составляет от 35 000 до 60 000 рублей.

Годовой рост средней заработной платы торговых представителей составил 9%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
торговый представитель	35 000	45 000	45 000	55 000	55 000	60 000

Основной фактор, влияющий на уровень зарплаты торгового представителя - опыт работы в продажах. Работодатели ищут специалистов с хорошими навыками «продажника», желательно с активной клиентской базой. Ключевыми требованиями также являются умение проводить презентации, знание продукта.

Диаграмма №6



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Позиция торгового представителя встречается, как правило, в фармацевтических компаниях, специализирующихся на производстве лечебной косметики, БАДов. В других компаниях функции данного специалиста выполняют частично менеджеры по продажам, частично медицинские представители.

В обязанности торгового представителя входит заключение и ведение договоров, проведение ознакомительной работы с представителями аптечных сетей и крупных несетевых аптек (презентации, выкладка препаратов на витринах аптек, размещение рекламных материалов в «горячих точках» торгового зала, информирование врачей и сотрудников аптек о препаратах, продвигаемых компанией).

Заработная плата складывается в основном из окладной части или оклада и процентной части. Соцпакет этим специалистам предоставляется работодателями редко, в основном в виде оплаты ГСМ и расходов на амортизацию.

4.1.4 Руководитель (директор) отдела продаж

Среднерыночный уровень зарплат руководителей (директоров) отдела продаж составил во втором полугодии 2012 года 140 000 рублей. Годовой рост зарплат – 1,4%. Разброс заработных плат довольно большой – от 70 000 до 200 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
руководитель отдела продаж	70 000	120 000	120 000	160 000	160 000	200 000

Диаграмма №7



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

На уровень зарплаты руководителя отдела продаж влияет, прежде всего, зона ответственности – количество отделов и сотрудников в подчинении, количество курируемых направлений продаж и территориальный охват, а также линейка продвигаемых препаратов. В крупных фармацевтических компаниях ежемесячный доход руководителя по продажам может достигать 250 000 рублей.

Минимальный уровень зарплат рассчитан скорее на ведущих менеджеров по продажам, готовых принять на себя функции управления отделом.

Карьерной ступенькой для роста на позицию руководителя отдела продаж в компаниях-дистрибьюторах является должность менеджера по региональным продажам, причем компании как повышают собственных сотрудников до позиции руководителя, так и приглашают кандидатов со стороны.

Ключевые требования к кандидатам на позицию руководителя отдела продаж – высшее медицинское или фармацевтическое образование, опыт эффективных продаж не менее 3-х лет, опыт руководства, хорошие управленческие навыки.

Представительства фармацевтических компаний и крупные российские производители лекарственных препаратов на должность директора по продажам (Sales Director) по России обычно приглашают менеджеров с успешным опытом работы в аналогичной должности от 3-х лет, имеющих помимо профильного медицинского/фармацевтического образования степень MBA или второе высшее экономическое, управленческое или маркетинговое образование. А также хорошие управленческие навыки, знание фармацевтического рынка, деловые связи на федеральном и региональном уровне с дистрибьюторами, аптечными сетями, госструктурами, знание английского языка (в основном для западных представительств).

В некоторых западных фармацевтических компаниях должность директора по продажам по-прежнему занимают экспаты. И если на руководящую позицию в компанию готовы брать экспатов, то востребованы кандидаты, имеющие опыт работы в России и знающие специфику продаж на российском фармацевтическом рынке. В то же время многие фармацевтические компании выдвигают на должности руководителей по продажам своих наиболее успешных региональных менеджеров или приглашают региональных менеджеров из более крупных фармацевтических компаний.

4.1.5 Менеджер по продажам

Средняя заработная плата менеджеров по продажам в компаниях-дистрибьюторах составила 65 000 рублей. Минимальный уровень зарплатных предложений в 2012 году составлял 40 000 рублей, максимальный уровень доходил до 100 000 рублей.

Годовой рост среднего уровня зарплат составил 0,8%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
менеджер по продажам	40 000	55 000	55 000	75 000	75 000	100 000

При поиске менеджеров по продажам большинство фармацевтических компаний нацелено на опытных кандидатов, знающих данный сегмент рынка и его специфику. Все более усиливается тенденция со стороны работодателей приглашать специалистов с наработанной базой клиентов – таким кандидатам фармацевтические компании предлагают повышенный уровень зарплаты.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Диаграмма №8



Основные требования к кандидатам на данную позицию – хорошие переговорные навыки, умение проводить презентации, желательно высшее медицинское или фармацевтическое образование – таким кандидатам работодатели отдают предпочтение. Связано это с тем, что такие специалисты лучше понимают специфику бизнеса и разбираются в продвигаемой продукции, особенно это важно в продажах инновационных лекарственных средств, в госпитальных продажах.

В большинстве фармацевтических компаний встречается четкое разделение менеджеров по продажам по типу клиентов и территориальному признаку.

В представительствах западных компаний функции менеджеров по продажам выполняют менеджеры по ВЭД, которые взаимодействуют с компаниями - дистрибьюторами. В их задачи входят переговоры с дистрибьюторами, подготовка и ведение контрактов на поставку продукции, согласование всех вопросов, касающихся поставок, возможных скидок. А также работа с рекламациями, обеспечение своевременной оплаты счетов, вопросы логистики (в случае отсутствия отдела логистики). Иногда помимо менеджеров по ВЭД в компаниях существуют отдельные должности менеджеров по работе с дистрибьюторами.

В ряде компаний существуют также должности менеджеров по работе с национальными и крупными региональными сетями.

Иногда менеджеры по работе с дистрибьюторами могут принимать участие в сборе данных по продажам продукции компании в регионах через дистрибьюторов, в разработке акций для компаний-дистрибьюторов и аптечных сетей, направленных на увеличение объемов продаж.

Функции менеджера по работе с дистрибьюторами и/или аптечными сетями часто пересекаются с функциями менеджера по работе с ключевыми клиентами, региональными менеджерами – в таких случаях в компаниях фиксируются зоны ответственности специалистов.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4.1.6 Менеджер по работе с клиентами

Средняя зарплата менеджера по работе с клиентами/ ключевыми клиентами во второй половине 2012 года составила 97 500 рублей. За год заработные платы специалистов выросли на 21,9%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
менеджер по работе с клиентами	60 000	85 000	85 000	110 000	110 000	130 000

Диаграмма №9



В представительствах фармацевтических компаний выделяются должности менеджеров по работе с ключевыми клиентами (Key Account Manager) или КАМ.

Основные требования к данной категории персонала - высшее медицинское или фармацевтическое образование, желательно наличие второго высшего или дополнительного образования (экономическое, маркетинговое) или степени МВА, знание английского языка (в основном для западных представительств), опыт работы, желательно – в профильном сегменте, наличие базы клиентов.

Уровень заработной платы КАМа во многом зависит от опыта работы, наличия базы клиентов, сферы ответственности и представлен чаще в виде оклада и бонусной части (зависящей от выполнения плана продаж), а также соцпакета (автомобиль, телефон, обучение и т.д.).

Должность менеджера по работе с ключевыми клиентами иногда подразделяется на КАМов по работе с розничной сетью (федеральные и крупные региональные аптечные сети, крупные аптеки), менеджеров по работе с дистрибьюторами и КАМов по работе с госпитальным сектором (больницы, госпитали, профильные НИИ, медицинские центры). В крупных фармацевтических компаниях в структуре могут присутствовать менеджеры по все этим направлениям.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Основными задачами КАМов по работе с госпитальным сектором является стимулирование закупок продвигаемой продукции корпоративными клиентами (крупные стационары, ведомственные лечебно-профилактические учреждения, профильные НИИ, крупные корпорации), поддержанием результативных контактов с лидерами мнений, научной элитой, обеспечение закупок по открытым и закрытым тендерам.

4.1.7 Региональный менеджер

Средняя заработная плата регионального менеджера составила 115 000 рублей. Минимальный уровень предложений работодателей составлял 70 000 рублей, максимальный уровень оплаты труда региональных менеджеров доходил до 180 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
региональный менеджер	70 000	100 000	100 000	130 000	130 000	180 000

Диаграмма №10



По сравнению с 2011 годом, зарплатные предложения данной категории персонала выросли на 15%.

Зарплата регионального менеджера зависит уровня компании-работодателя и круга решаемых задач: продвигаемой линейки лекарственных препаратов (Rx или OTC), количества подчиненных, размера контролируемой территории и складывается из оклада и бонусов за выполнение плановых показателей. Кроме того, региональным менеджерам, как правило, предоставляется соцпакет, который может состоять из автомобиля, ноутбука, оплаты мобильной связи, ГСМ, ДМС, а также корпоративного обучения.

В функции регионального менеджера фармацевтической компании входит руководство группой медицинских представителей, иногда в его подчинении находятся менеджеры по работе с ключевыми клиентами, супервайзеры.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Основные требования к региональному менеджеру – высшее медицинское/ фармацевтическое образование (реже – химико-биологическое), второе высшее – управленческое, маркетинговое, экономическое или MBA, хорошие знания и навыки продаж, умение вести переговоры, проводить презентации. Одним из ключевых требований являются хорошие управленческие навыки, так как ему приходится решать вопросы найма, адаптации, обучения, развития, мотивации, контроля и дистанционного управления подчиненными. Как правило, специалиста на данную позицию ищут в регионе, который станет зоной его ответственности.

Западные компании предъявляют в качестве одного из основных требований владение иностранными языками (английский язык- рабочий уровень), поскольку в функции специалиста входят составление отчетности на иностранном языке для головного офиса компании, совещания с головным руководством.

Как правило, работодатели приглашают на данную позицию успешных региональных менеджеров с внешнего рынка, но некоторые компании продвигают на эти должности своих сотрудников. Поэтому позиция регионального менеджера может быть следующим карьерным шагом для супервайзеров или менеджеров по работе с ключевыми клиентами.

4.1.10 Продакт-менеджер

Средняя заработная плата продакт-менеджера составила во второй половине 2012 года 110 500 тысяч рублей. Уровень зарплат колеблется от 70 000 до 150 000 рублей. За год зарплату продакт-менеджеров не изменились.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
продакт-менеджер	70 000	97 000	97 000	124 000	124 000	150 000

Продакт-менеджеры являются сегодня одними из самых востребованных специалистов на фармацевтическом рынке.

Уровень оплаты труда продакт-менеджера зависит как от уровня компании, объемов ее продаж, так и от опыта специалиста, наличия наработанных деловых контактов с opinion- лидерами, представителями научной медицинской элиты, профильными СМИ, и состоит из оклада и бонусов. Им также обычно предоставляется соцпакет.

На позиции продакт-менеджера по безрецептурным препаратам работодатели приглашают специалистов с высшим фармацевтическим и/или маркетинговым образованием. Но в случае продвижения рецептурных препаратов наличие высшего медицинского либо фармацевтического образования является обязательным требованием. Причем для продвижения инновационных лекарственных препаратов, как правило, требуются специалисты исключительно с медицинским образованием. Помимо базового медицинского образования обязательным требованием для этих специалистов является второе высшее или дополнительное образование в области маркетинга или степень MBA.

Для западных фармацевтических компаний не менее важным критерием является хорошее знание английского языка.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Диаграмма № 11



В некоторых компаниях возможно проследить карьерную цепочку: медицинский представитель – младший продакт-менеджер – продакт-менеджер. Иногда на позицию продакт-менеджера переходят с должности регионального менеджера.

4.1.11 Менеджер по тендерам

Средняя заработная плата менеджера по тендерам составила 67 500 рублей. Диапазон заработных плат колеблется от 45 000 до 95 000 рублей. Годовой рост зарплат специалистов составил 27,4%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
менеджер по тендерам	45 000	60 000	60 000	75 000	75 000	95 000

В связи с законодательными изменениями о проведении тендеров на поставки медицинских препаратов для лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) о включении в заявку как минимум международного непатентованного наименования на лекарственные препараты и как максимум торгового наименования обострилась конкуренция между компаниями - производителями и дистрибьюторами, поэтому востребованность грамотных и квалифицированных менеджеров по тендерам значительно выросла.

И поскольку ЛПУ осуществляют закупки медицинских препаратов централизованно, на тендерной основе, уровень зарплатных предложений данным специалистам вырос.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Диаграмма № 12



Основные требования к кандидатам – опыт участия в тендерах, подготовки конкурсной документации, поиск перспективных тендеров. На более высокий уровень зарплаты могут претендовать специалисты с опытом тендерных продаж и успешным опытом участия в конкурсах, знающие специфику региона, с клиентской базой.

В большинстве компаний зарплата менеджера по тендерам складывается из окладной и бонусной части (ежемесячной/ ежеквартальной/ годовой).

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

 115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
 +7 (495) 660-35-40

 MAIL@KAUS-GROUP.RU
 WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4.2 Специалисты в области регистрации и исследований ЛС

4.2.1 Медицинский директор

Средняя заработная плата медицинских директоров в 2012 году составила 120 000 рублей. Минимальный уровень предложений начинается с 90 000 рублей, максимальный уровень доходит до 150 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
медицинский директор	90 000	110 000	110 000	130 000	130 000	150 000

Основные требования к кандидатам на позицию медицинского директора – наличие высшего медицинского образования, научной степени в области медицины, опыт работы в практикующей медицине, наличие личных связей и контактов среди медицинской профессуры, опыт написания научных статей и докладов, участия в конференциях, а также опыт работы в фармацевтической компании на позиции медицинского директора или медицинского советника. Обязателен опыт регистрации лекарственных препаратов, организации клинических испытаний, знание английского языка.

Необходим управленческий опыт либо наличие соответствующих личных качеств – хорошо развитые лидерские, коммуникативные навыки, определенная степень ответственности.

Оплата труда медицинского директора, как правило, фиксированная в виде оклада, могут быть годовые бонусы. Заработная плата в большей степени зависит от уровня и масштаба компании. В крупных фармацевтических компаниях зарплата медицинского директора может достигать до 250 000 рублей.

Востребованы в иностранных представительствах и российских производственных компаниях.

4.2.2 Медицинский советник

Средняя заработная плата медицинского советника составила 95 000 рублей. Годовой рост зарплат составил 3,8%. Зарплатная вилка специалистов колеблется от 50 000 до 130 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
медицинский советник	50 000	80 000	80 000	110 000	110 000	130 000

На позицию медицинского советника фармацевтические компании приглашают специалистов с научной степенью в области медицины, биохимии или биологии, предпочтительно с практическим опытом по профильному направлению и хорошо отлаженными контактами в научной среде. На эту должность может претендовать специалист, который никогда не работал в фармацевтической индустрии, но соответствует вышеуказанным требованиям.

Одно из немаловажных требований – знание английского языка, как минимум на техническом уровне, так как данная должность все же предполагает работу с материалами на английском языке, в том числе

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

письменный перевод. Это требование является обязательным в представительствах иностранных компаний.

Диаграмма №13



В функции медицинского советника входят консультации специалистов фармкомпаний (отделы регистрации, разработки и производства, маркетинга, медицинский отдел) по всем вопросам, связанным с использованием лекарственных препаратов, побочными эффектами их применения, методам работы с целевой аудиторией. А также подготовка и написание информационных материалов для конференций, презентаций и обучающих семинаров.

Зарплата медицинского советника формируется в основном из окладной части.

4.2.3 Специалист по регистрации лекарственных средств

Средняя заработная плата специалиста по регистрации ЛС составила во II полугодии 2012 года 87 500 тысяч рублей. Минимальный уровень оплаты составил 50 000 рублей, максимальный уровень доходит до 130 000 рублей.

За год зарплаты данной категории персонала выросли на 8,7%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
специалист по регистрации ЛС	50 000	70 000	70 000	105 000	105 000	130 000

Данные специалисты являются на рынке труда дефицитными, они редко меняют место работы и в целом по рынку их очень мало, поэтому позиция менеджера по регистрации является одной из самых сложно закрываемых.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Очень часто они работают в компании в единственном лице, поэтому фармацевтические компании предъявляют высокий уровень требований к кандидатам на данную позицию.

В большинстве случаев работодатели ищут на позицию специалиста по регистрации ЛС кандидатов с хорошим профессиональным опытом в данном направлении. Компании заинтересованы в специалистах с опытом работы по всему циклу регистрации ЛС, причем разнопрофильных препаратов, в том числе косметики и БАДов.

Диаграмма № 14



Ключевыми критериями отбора являются знание тонкостей взаимодействия с регуляторными органами, наработанные связи, знание системы регистрации и перерегистрации лекарственных препаратов, умение работать с нормативной документацией (подготовка регистрационного досье). А также высшее медицинское образование и уверенное владение английским языком.

Заработная плата специалиста представлена, как правило, в виде оклада.

Трудоустроиться на позицию специалиста по регистрации лекарственных средств без опыта работы на данной позиции практически невозможно. Стартовой площадкой является позиция младшего менеджера, помощника по регистрации ЛС, на которую фармкомпании берут специалистов без опыта, но с профильным медицинским образованием и хорошим знанием английского языка. Данный вариант практикуют компании, имеющие уже сформированный отдел из нескольких опытных специалистов, для формирования кадрового резерва. Помощник по регистрации обучается в процессе работы, пока не будет готов к выполнению более сложных задач.

Часто на позицию менеджера по регистрации ЛС фармацевтической компании переходят специалисты из консалтинговых компаний, оказывающих помощь в регистрации ЛП, или, наоборот, из государственных регулирующих органов, занимающихся рассмотрением документов на регистрацию и перерегистрацию ГЛС.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4.2.4 Специалист по клиническим исследованиям (монитор)

Средняя заработная плата специалиста по клиническим исследованиям в 2012 году составила 97 500 рублей. Диапазон заработных плат колеблется от 50 000 до 130 000 рублей. По сравнению с 2011 годом, зарплаты данной категории персонала выросли на 20,4%.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
специалист по клиническим исследованиям	50 000	80 000	80 000	115 000	115 000	130 000

Требования к образованию специалиста по клиническим исследованиям – высшее медицинское образование, иногда биологическое или биохимическое. Как правило, большинство мониторов клинических испытаний - это специалисты, ранее занимавшиеся научно-исследовательской работой в крупных ЛПУ, профильных медицинских НИИ и имеющие ученую степень. Но начинать карьеру в сфере клинических испытаний можно и без опыта работы - сразу после окончания профильного ВУЗа, при наличии хорошего знания английского языка и желания учиться. В этом случае речь идет о вакансии младшего монитора клинических испытаний или помощника/ ассистента монитора клинических испытаний. Дополнительного образования для кандидатов, претендующих на эти должности, не требуется. Но, как правило, компании проводят обучение новых сотрудников стандартам GCP

Диаграмма № 15



Основные обязанности монитора клинических испытаний – исследование желаемых и побочных эффектов медицинских препаратов, как новых, так и уже существующих на рынке. Он обеспечивает контроль над проведением клинических исследований лекарственных препаратов в специально отобранных и одобренных регуляторными органами медицинских исследовательских центрах, имеющих соответствующее оснащение и специально обученный медицинский персонал.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Круг обязанностей монитора клинических испытаний определяется поставленными задачами, статусом и уровнем компании. В частности, если в некоторых российских компаниях специалист по клиническим исследованиям контролирует весь цикл клинических исследований, то в западных фармацевтических компаниях он может отвечать только за определенные стадии исследований.

Зарплата данного специалиста представлена в виде окладной части. Ключевыми факторами, влияющими на уровень оплаты труда монитора клинических испытаний, являются непосредственный опыт работы по проведению клинических исследований лекарственных препаратов и наличие деловых контактов с руководителями и научной элитой крупных лечебно-профилактических учреждений и профильных НИИ. Специалисты, имеющие опыт доклинических испытаний и мониторинга клинических исследований на всех четырех фазах (с I по IV) и всех стадиях испытаний являются наиболее дефицитными и наиболее высокооплачиваемыми.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4.3 Специалисты в области производства ЛС

4.3.1 Директор производства

Средний уровень зарплат директора производства в 2012 году составлял 105 000 рублей. диапазон зарплат колеблется от 60 000 до 150 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
директор производства	60 000	90 000	90 000	120 000	120 000	150 000

Уровень зарплаты директора фармпроизводства зависит от масштабов производства, инновационности и сложности производимых лекарственных препаратов. Основные требования к кандидатам на позицию директора производства – опыт управленческой работы от 3-х лет на производстве фармпрепаратов по европейским стандартам (GMP), знание технологии производства ЛС, оборудования и правил его эксплуатации, знание особенностей фармацевтического рынка.

Необходимый уровень образования – высшее фармацевтическое, биологическое, химическое или техническое, дополнительно – образование в сфере менеджмента. Также необходимо знание стандартов GMP и наличие соответствующего сертификата, нормативной базы в области производства и реализации ЛС уверенное владение ПК.

Зарплата директора по продажам складывается из фиксированного оклада и бонусов по итогам работы (годовые, квартальные).

4.3.2 Директор по качеству

Средний уровень зарплат директоров по качеству в 2012 году составил 104 500 рублей. Минимальный уровень предложений для данной категории персонала начинается с 60 000 рублей. Максимальный уровень может достигать до 130 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
директор по качеству	60 000	93 000	93 000	116 000	116 000	130 000

Основные требования к кандидатам на позицию директора по качеству – высшее фармацевтическое или химико-технологическое образование, опыт создания и внедрения СМК, управления службой качества, знание и опыт применения стандартов GMP, опыт проведения внутреннего аудита, взаимодействия с государственными регулирующими органами.

Уровень заработной платы зависит от масштаба производства, компании (российская или иностранная). Зарплата, как правило, состоит из оклада.

4.3.3 Менеджер по качеству

Средний уровень зарплат менеджера по качеству в 2012 году составлял 53 000 рублей.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
менеджер по качеству	35 000	47 000	47 000	59 000	59 000	70 000

Зарплата менеджера по качеству формируется из окладной части и зависит от масштабов производства, уровня компании, функционала специалиста.

Требования к образованию – высшее фармацевтическое или химико-технологическое. Обязательные требования к кандидатам - опыт работы на фармацевтическом производстве, знание стандартов GMP, опыт взаимодействия с регулирующими инстанциями, опыт участия в подготовке документации по СМК, обучения и консультирования персонала.

Зарплата формируется из фиксированного оклада.

4.3.4 Технолога (инженер-технолог)

Средний уровень зарплат технологов в 2012 году составлял 57 500 рублей. Минимальный уровень, предлагаемый технологам, составляет 35 000 рублей. Максимальный уровень может достигать до 80 000 рублей.

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
технолог	35 000	50 000	50 000	65 000	65 000	80 000

Зарплата технолога состоит из оклада и зависит, прежде всего, от уровня компании и опыта специалиста.

Основные требования к кандидатам на позицию технолога – высшее химическое, фармацевтическое, биологическое или биотехнологическое образование, опыт работы по специальности от 1 года до 3-х лет, знание нормативных документов по производству, технологий производства ЛС. Как правило, работодатели приглашают на работу технологов, имеющих опыт на производстве ГЛС и знающих технологии и стандарты определенных участков производства (например, производство ампульной продукции или твердых ГЛС)

На эту позицию многие фармпроизводители берут кандидатов без опыта работы.

4.3.5 Химик-аналитик

Средний уровень зарплат химиков-аналитиков в 2012 году составлял 46 500 рублей. диапазон зарплатных предложений колеблется от 35 000 до 60 000 рублей.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Позиция	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
химик-аналитик	35 000	43 000	43 000	50 000	50 000	60 000

Требования, предъявляемые к кандидатам, как правило, следующие: высшее фармацевтическое или химическое образование, опыт работы в аналитической лаборатории на производстве или в научном центре, владение методиками анализа готовых лекарственных форм и опыт их адаптации, владение ПК.

Многие компании принимают на данную позицию кандидатов без опыта работы.

Зарплата химика-аналитика формируется из окладной части и зависит от уровня компании, опыта специалиста.

5. Рейтинг востребованных и наиболее сложно закрываемых вакансий в 2013 году

По итогам анализа рынка труда в фармацевтической отрасли эксперты кадрового агентства «КАУС-Медицина» составили рейтинг наиболее востребованных и наиболее сложно закрываемых позиций в фармацевтической индустрии.

Топ-5 наиболее востребованных в 2013 году позиций в фармацевтической отрасли

1. Провизор/ фармацевт.
2. Медицинский представитель.
3. Продакт-менеджер.
4. Менеджер по продажам.
5. Инженер-технолог.

Топ-5 наиболее сложно закрываемых направлений в фармацевтической отрасли в 2013 году

1. Специалисты на фармпроизводство.
2. Менеджеры по продажам.
3. Медицинские представители.
4. Специалисты отдела регистрации ЛС и клинических исследований.
5. Специалисты для работы в регионах.

Провизоры/ фармацевты востребованы уже несколько лет в связи с бурным развитием аптечных сетей как в Москве, так и по всей России. Кроме того, данным специалистам работодатели предлагают низкие зарплаты при высокой интенсивности труда, что приводит к постоянной текучке персонала. Аптечные сети вынуждены набирать студентов, медицинских сестер, но такие кандидаты рассматривают работу провизором как временную.

Медицинский представитель - одна из самых востребованных позиций в области продвижения фармацевтической продукции. Опытные медицинские представители стремятся найти работу в известных крупных компаниях с хорошим соцпакетом, интересным и широким ассортиментом ЛС, низким уровнем контроля. Им нужен профессиональный и карьерный рост, а фармпроизводители не готовы его предложить, так как не хотят терять передовое звено продвижения своей продукции.

Востребованность продакт-менеджеров растет из года в год, что связано прежде всего с усилением конкуренции на рынке между производителями.

Хорошие, опытные «продажники» с базой клиентов востребованы фармкомпаниями, которые укрепляют отделы продаж как в Москве, так и в регионах РФ. Сами кандидаты разборчивы в выборе предложений, обращают внимание на репутацию производителя, разнообразие ассортимента, уровень цен, условия продаж, логистику.

Инженеры-технологи по-прежнему востребованы на фармпроизводствах, но из-за низкого уровня зарплат для этих специалистов потенциальные кандидаты предпочитают рассматривать другие позиции в фармотрасле, например, вакансии медицинских представителей. Кроме того, в Московском регионе большинство производственных площадок фармацевтических компаний сосредоточено в Московской области, поэтому кандидаты, проживающие в Москве, не стремятся рассматривать такие вакансии.

Специалисты по регистрации ЛС и мониторы клинических исследований всегда были редкими на рынке, их сложно найти в открытом доступе, и сами кандидаты неохотно меняют работу.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

Что касается регионального подбора, то фармацевтические компании здесь сталкиваются с двумя основными проблемами. Первая – мало опытных, квалифицированных кандидатов, и такие специалисты не стремятся менять работу, если условия работы их устраивают. И вторая: поскольку в регионах фармацевтический рынок достаточно узкий, специалисты, как правило, друг друга знают. Негативный опыт работы в компании быстро становится известным этому кругу специалистов, и они просто избегают рассматривать вакансии компаний с «подмоченной» репутацией.

6. Подходы к формированию системы заработных плат сотрудников отделов продаж фармацевтических компаний

Оплата труда сотрудников отдела продаж обычно представлена в виде оклада и бонусной части, зависящей от результатов продаж, выполнения плана.

Типичные системы заработных плат:

- фиксированный оклад + проценты от продаж;
- фиксированный оклад + ежеквартальные или ежегодные премии по итогам продаж.

В крупных фармацевтических компаниях помимо ежемесячных или ежеквартальных бонусов существует еще и годовой бонус.

Предоставление социального пакета сотрудникам отделов продаж, можно разделить на три группы в зависимости от политики компаний:

Минимальный социальный пакет включает:

- оплата мобильного телефона;
- компенсация транспортных расходов или предоставление служебного автомобиля;
- обучение при необходимости.

Большая часть фармацевтических компаний предоставляет стандартный социальный пакет, который включает в себя:

- предоставление служебного автомобиля;
- страхование автомобиля
- оплата мобильной связи, Интернета;
- рабочий ноутбук;
- ДМС;
- компенсация питания;
- обучение (тренинги, семинары).

Наиболее полный социальный пакет встречается чаще у крупных западных компаний:

- предоставление служебного автомобиля или компенсация транспортных расходов;
- страхование автомобиля;
- оплата мобильной связи, Интернета;
- рабочий ноутбук;
- ДМС;
- компенсация питания;
- корпоративное обучение продажам и продвижению продукции;
- выездные тренинги (в т.ч. выездные в дальнее зарубежье);
- страхование от несчастного случая, страхование жизни;
- представительские расходы.

Условия работы и уровень заработной платы в крупных российских компаниях - производителях сегодня максимально приближен к условиям работы в западных компаниях. Это связано со стремлением российских фармпроизводителей к привлечению лучших кандидатов с рынка труда. Так, для сотрудников регулярно проводятся тренинги, где задействованы как внутренние тренинг-менеджеры, так и внешние тренинговые компании. Тематика обучающихся тренингов может быть связана с

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

особенностями продвижения лекарственных средств, проведением презентаций, работе с врачами, лечебно-профилактическими учреждениями и т.д. Крупные западные компании проводят специальные семинары за рубежом для ознакомления с условиями производства препаратов, а также выездные тренинги различной тематики (командообразование, клиентоориентированность, комплексные тренинги и т.д.). Корпоративное бизнес-обучение для топ-менеджеров по развитию управленческих навыков в крупных западных компаниях может быть приравнено к получению степени MBA.

Таблица №8. Стандартный и полный соцпакеты, предлагаемые работодателями в фармацевтической отрасли

Стандартный соцпакет (предлагает большинство фармкомпаний)	Полный соцпакет (предлагают крупные иностранные фармкомпании)
<ul style="list-style-type: none"> - предоставление служебного автомобиля; - страхование автомобиля - оплата мобильной связи, Интернета; - рабочий ноутбук; - ДМС; - компенсация питания; - обучение (тренинги, семинары). 	<ul style="list-style-type: none"> - предоставление служебного автомобиля или компенсация транспортных расходов; - страхование автомобиля; - оплата мобильной связи, Интернета; - рабочий ноутбук; - ДМС; - компенсация питания; - корпоративное обучение продажам и продвижению продукции; - выездные тренинги (в т.ч. выездные в дальнее зарубежье); - страхование от несчастного случая, страхование жизни; - представительские расходы.

7. Медицинские представители: ожидания и перспективы

Принятие 21 ноября 2011 года федерального закона № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» практически не сказалось на деятельности медицинских представителей. В период ожидания принятия было заметно, что многие медицинские представители не рассматривали предложения работодателей и занимали выжидательную позицию. Особенно это было заметно в конце лета 2011 года.

Опрошенные нами представители фармацевтических компаний-производителей лекарственных средств отметили, вышеуказанный закон не привел к серьезным изменениям в работе медицинских представителей и их сокращению. Они продолжали и продолжают набор персонала на данную позицию как в Москве, так и в регионах РФ, где ситуация с продвижением ГЛС через медицинских представителей в большей степени зависит от позиции местных разрешительных органов.

Некоторые фармацевтические компании воспользовались ситуацией с принятием вышеупомянутого закона, для сокращения недостаточно успешных медицинских представителей и привлечения более перспективных специалистов.

Большинство работодателей все также подбирает на позицию медицинского представителя специалистов с опытом, причем в профильной специализации. Но с прошлого года была замечена новая тенденция – закрывать позиции медицинских представителей кандидатами без опыта либо с минимальным профильным опытом работы.

Некоторые компании снизили требования к уровню образования и приглашают специалистов со средним специальным и даже непрофильным образованием (особенно для продвижения ОТС препаратов, БАДов и в подразделения, работающие только с аптеками)

Что касается соискателей, при выборе работодателя они руководствуются следующим факторами:

1. Известность бренда компании, принадлежность компании (иностранная или отечественная), период работы компании на рынке и размер компании, стиль менеджмента и степень контроля, объем отчетности. По-прежнему, большинство медицинских представителей предпочитает работать в западных фармацевтических компаниях, где предлагаются наиболее привлекательные условия по оплате труда. Наименее привлекательны предложения индийских фармпроизводителей, поскольку система управления и структура менеджмента сильно отличаются от западной и российской, а возможность дальнейшего трудоустройства в западные компании после получения опыта по продвижению в индийских компаниях затрудняется.

2. Территориальный фактор. Большинство соискателей на позицию медицинского представителя предпочитают искать работу в районе своего проживания, поэтому территориальный фактор стал одним из ключевых при трудоустройстве. А поскольку квалифицированных и опытных кандидатов не хватает, работодателям стало сложно находить медпредов в Московскую область, особенно Западный и Восточный округа. Из-за высокой транспортной загруженности и активного движения медицинские представители отказываются от предложений в данных районах Московской области.

3. Специфика продвигаемой продукции. Многие медицинские представители предпочитают работать с оригинальными Rx-препаратами (рецептурными) и прежде всего инновационными лекарственными препаратами. Предложения работать с БАДами или лечебной косметикой наименее привлекательны для медицинских представителей.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

4. Заработная плата и система её построения. В каждой фармацевтической компании существует своя система построения зарплат, разработаны различные мотивационные и бонусные схемы. Наиболее привлекательной является схема, когда заработная плата состоит из базового оклада и бонусной системы, зависящей от индивидуального выполнения плана. Разновидностью такой системы является бонусная система, которая зависит не только от результатов продаж, но и от целого ряда факторов: выполнения плана по визитам, по проведению мероприятий, своевременной сдачи отчетности, результатов аудита деятельности медицинского представителя и двойных визитов, отзывов клиентов и т.п.

5. Размер социального пакета. Кандидаты предпочитают полный социальный пакет, но такие условия, к сожалению, предоставляют далеко не все фармацевтические компании. Особенно это касается отечественных работодателей.

6. Возможность карьерного и профессионального роста.

Таблица №9. Требования работодателей и соответствие их уровням предлагаемых заработных плат

Минимальный уровень	35 000 – 43 000	Высшее фармацевтическое, биологическое или химическое образование Среднее специальное образование Непрофильное высшее образование Без опыта работы Наличие водительских прав (желательно) Личные качества – активность, коммуникабельность, нацеленность на результат
Средний уровень	43 000 - 57 000	Опыт работы не менее 1 года Опыт продвижения OTC-или Rx-препаратов
Повышенный уровень	57 000 – 80 000	Опыт продаж Rx-препаратов профильной специализации Связи с лидерами мнений Наработанная база

Карьерные возможности медицинских представителей

Большинство экспертов рекомендует начинать работу в западных фармацевтических компаниях. Такой опыт станет для начинающего специалиста большим плюсом и хорошей возможностью для дальнейшего карьерного роста в фармацевтической отрасли. Но в последнее время и отдельные российские производители и дистрибьюторы стали предлагать хорошую основу для старта в профессии (достойные условия работы и хорошую программу обучения).

Существует несколько направлений развития карьеры медицинского представителя:

медицинский представитель - старший медицинский представитель - региональный менеджер
медицинский представитель – работа в отделе маркетинга/ продаж - продакт-менеджер
медицинский представитель - ассистент по клиническим исследованиям - работа в медицинском отделе или отделе клинических исследований

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

медицинский представитель по работе с аптеками - медпредставитель по работе с ЛПУ - медпредставитель по работе с госпитальным сектором - менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ)

медицинский представитель отечественной, индийской, восточно-европейской компании или западной дженериковой компании - медпредставитель крупной западно-европейской или американской компании по работе с инновационными рецептурными препаратами

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

8. Об агентстве

Наши услуги

Мы оказываем следующие услуги:

- поиск и подбор специалистов, в том числе редких и уникальных в своей области деятельности;
- поиск и подбор руководителей всех звеньев;
- ежеквартальные обзоры зарплат и исследования рынка труда.

Мы осуществляем поиск и подбор специалистов в областях:

- медицина,
- фармацевтика,
- продажи медицинского оборудования,
- стоматология,
- профессиональная косметология.

Гарантии

Мы предоставляем гарантию на подобранных специалистов 3 месяца. В течение действия гарантии, в случае прекращения сотрудничества клиники с кандидатом, в связи с его несоответствием требованиям Заказчика, мы предоставляем одну бесплатную замену специалиста.

Контакты

Если Вы хотите получить более подробную информацию о нашем агентстве, наших услугах и условиях работы, ознакомьтесь с информацией на нашем сайте www.kaus-medicina.ru.

Если Вас заинтересовали наши услуги, Вы можете:

- Позвонить нам по телефону: +7 (495) 660-35-40.
- Заполнить на нашем сайте [on-line заявку на подбор персонала](#) и консультанты нашего агентства оперативно свяжутся с Вами.
- Направить нам письмо в свободной форме по адресу: mail@kaus-medicina.ru.

В любом случае, мы всегда будем рады ответить на все Ваши вопросы!