

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

Персонал в фармацевтике 2012:
обзор зарплат, предпочтения работодателей, тенденции на рынке труда

Дата выпуска: февраль 2012

г. Москва



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Оглавление

1. Об исследовании	3
2. Описание типичных должностей сотрудников фармацевтических компаний.....	4
3. Общее положение на рынке труда в фармацевтической отрасли	12
4. Уровни заработных плат сотрудников фармацевтических компаний.....	14
4.1 Медицинский представитель	18
3.2 Торговый представитель.....	19
3.3 Руководитель (директор) отдела продаж	20
3.4 Менеджер по продажам	22
3.5 Менеджер по работе с клиентами.....	23
3.6 Менеджер по закупкам	24
3.7 Региональный менеджер	25
3.8 Продакт-менеджер.....	26
3.9 Специалист по регистрации лекарственных средств.....	28
3.10 Специалист по клиническим исследованиям.....	29
3.11 Медицинский советник	30
3.12 Менеджер по тендерам	31
5. Подходы к формированию системы заработных плат сотрудников отделов продаж фармацевтических компаний.....	33
6. Медицинские представители: ожидания и перспективы.....	35
7. Прогноз заработных плат специалистов на 2012 год.....	38
8. Об агентстве.....	40

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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 2011 года в Московском регионе и факторов, которые влияют на размер оплаты труда сотрудников фармацевтических компаний. В отчет включено исследование заработных плат специалистов различных специализаций в фармацевтических компаниях.

Обзор заработных плат является точным ретроспективным исследованием и отражает только предложения работодателей, которые были зафиксированы во втором полугодии 2011 года.

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.

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, так и менеджера по продажам или менеджера по продажам и продакт-менеджера.

Часто разные работодатели для должности с одним и тем же названием могут подразумевать различный круг обязанностей, который они предполагают сотрудникам, занимающим данную позицию. В таблице №1 приведены названия должностей и типичные обязанности сотрудников, их занимающих.

Таблица №1. Краткое описание должностей специалистов 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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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.
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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

10	Медицинский директор	<ul style="list-style-type: none"> - Планирование, бюджетирование и анализ работы медицинского отдела. - Организация и курирование процесса клинических исследований. - 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).

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

14	<p>Менеджер по регистрации ЛС/ Руководитель отдела регистрации ЛС</p>	<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 продуктов. - Поддержка декларирования.
15	<p>Медицинский советник</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Осуществление поддержки на уровне медицинского эксперта в области производимого препарата (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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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.
3	Региональный менеджер	<ul style="list-style-type: none"> - Продвижение продукции компании в определенном регионе. - Обеспечение эффективного руководства командой медицинских представителей, 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 и аптеками (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).

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

4	Медицинский представитель	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение мероприятий по продвижению продукции компании (индивидуальные визиты к врачам ЛПУ и сотрудникам аптек, проведение круглых столов, семинаров, презентаций, 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.
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. - Участие в тендерах.
8	<p>Менеджер по работе с ключевыми клиентами*</p> <p><i>* Данная должность является разновидностью должности менеджера продаж. Но преимущественно, менеджер по работе с клиентами работает с готовой клиентской базой и наиболее важными клиентами.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выполнение плана по продажам закрепленных товаров на территории. - 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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

9	<p>Клиент-менеджер*</p> <p><i>* Данная должность является разновидностью должности менеджера по продажам.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Выяснение потребностей клиентов, предоставление клиентам полной информации по продукции компании. - Оформление заказов. - Контроль над дебиторско-кредиторской задолженностью.
10	<p>Заведующий аптечным складом</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Организация бесперебойной работы склада. - Обеспечение сохранности товарного запаса. - Соблюдение фармацевтического порядка на складе. - Прием, хранение и отпуск товара. - Управление персоналом склада.
11	<p>Логист</p>	<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.
12	<p>Менеджер по тендерам</p>	<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	<p>Менеджер по работе с государственными органами (GR-менеджер)</p>	<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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

14	<p>Менеджер по вопросам здравоохранения (Market Access Manager)</p>	<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.
15	<p>Бизнес-тренер</p>	<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 регионах РФ. - Взаимодействие с тренинговыми компаниями с целью оценки и привлечения провайдеров для проведения обучения. - Участи в разработке новых программ обучения. - Проведение тренингов (продуктовое обучение, 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»

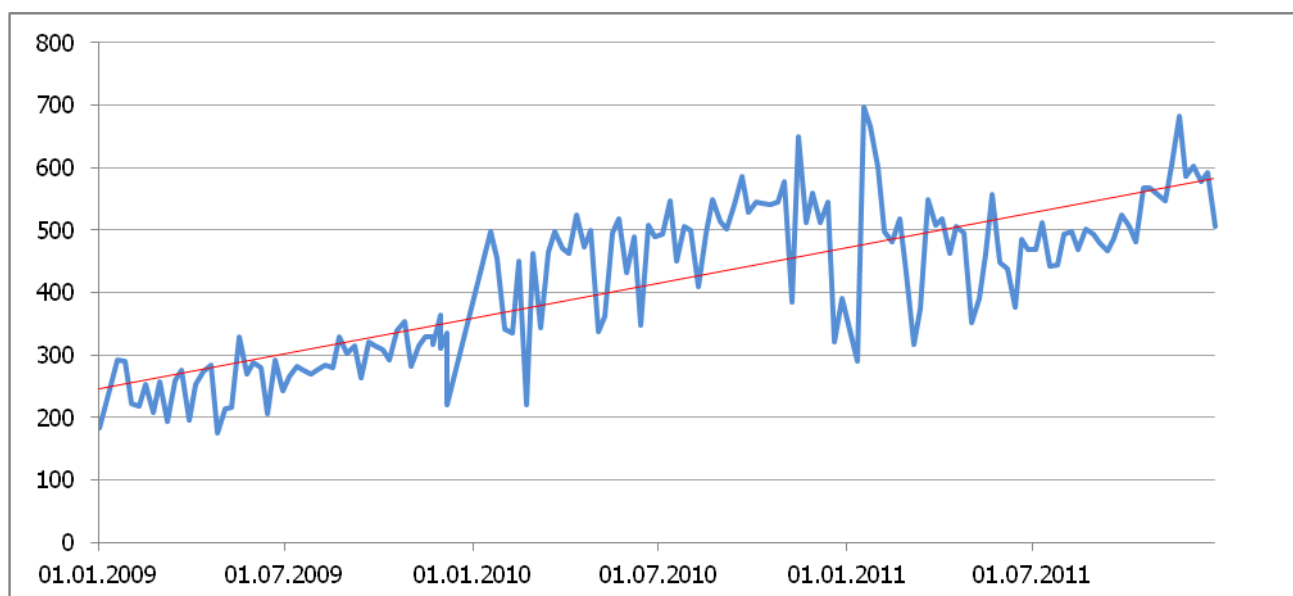
115470, МОСКВА, УЛ. НОВИНКИ, 29
+7 (495) 660-35-40

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

3. Общее положение на рынке труда в фармацевтической отрасли

2011 год стал для фармацевтической отрасли годом активных изменений и стабильного развития. Анализ ключевых рабочих сайтов (hh.ru, superjob.ru, job.ru) показал, что количество вакансий в отрасли стабильно растет.

Диаграмма №1. Динамика вакансий в отрасли «Медицина и фармацевтика» на московском рынке труда в 2009-2011 гг., по данным hh.ru



Основные тенденции на фармацевтическом рынке можно выделить следующие:

1. Региональная экспансия. В ушедшем году фармпроизводители, особенно отечественные, активно осваивали неохваченные российские регионы, в том числе малонаселенные, и страны СНГ (Казахстан, Украина, Белоруссия). В том числе, фармацевтические компании искали персонал в такие регионы, как Урал, Сибирь, Дальний Восток, Дальний Север.

2. Реструктуризация управленческого аппарата и отделов компании. В связи с активными процессами слияний и поглощений, в стремлении усилить позиции бизнеса на фармрынке, многие компании укрепляют управленческий состав подразделений, филиалов, головных офисов. Кроме того, многие фармпроизводители поменяли внутреннюю структуру отделов и распределение функций. Например, объединяют отдел продаж и маркетинга либо создают под ключевые и наиболее сложные направления (онкология, неврология) отдельные бизнес-юниты, представляющие собой полноценную структуру с полным комплексом персонала, в задачи

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

которой входит регистрация, продажа и маркетинг лекарственных препаратов и развития данного направления.

3. Бурное развитие фармацевтического производства, в том числе и активное открытие производств западных компаний на территории России. Это привело к росту востребованности инженеров-проектировщиков, технологов, специалистов по качеству, химиков-аналитиков и других высококвалифицированных специалистов в области строительства и производства, специализирующихся на фармацевтической отрасли. Западные производители ЛП и уже большинство отечественных фармацевтических компаний сегодня работают по стандарту GMP (Good Manufacturing Practice). Но, к сожалению, немногие российские специалисты знают данный стандарт, и им приходится дополнительно обучаться на курсах. В свою очередь, это дополнительный фактор, который удлинит сроки поиска персонала.

4. Появление потребности в сравнительно новых для фармотрасли специалистах – GR-менеджерах и менеджерах по вопросам здравоохранения (market access manager), функции которых заключаются во взаимодействии с государственными органами, медицинской профессурой, лоббировании интересов компании на рынке, создание положительной репутации и государственной заинтересованности в продукции компании. Сегодня такие специалисты работают в основном в представительствах западных фармацевтических компаний, но крупные российские производители все чаще привлекают их в свой штат.

5. Активный вывод на рынок помимо новых лекарственных препаратов лечебной косметики и БАДов, открытие подразделений, которые развивают данные направления. В связи с этим востребованы продакт-менеджеры, торговые и медицинские представители, менеджеры по регистрации БАДов и лечебной косметики.

4. Уровни заработных плат сотрудников фармацевтических компаний

Кадровое агентство «КАУС-Медицина» проанализировало предложения работодателей сотрудникам фармацевтических компаний во втором полугодии 2011 года. Помимо среднего уровня заработных плат в таблице приведены минимальные и максимальные уровни зарплат, которые предлагают московские работодатели.

Данные цифры были получены путем изучения предложений только работодателей, без учета зарплатных ожиданий соискателей. Поэтому для правильной интерпретации ниже приведенных данных необходимо понимать, что реальные рыночные уровни заработных плат на 5-10% выше значений, указанных в таблице.

Таблица №3. Средние уровни заработных плат основных специалистов фармацевтических компаний во 2 полугодии 2011 года

Вакансии	Средняя выборка		
	Мин	Ср	Макс
медицинский представитель	39 000	50 000	63 500
региональный менеджер	85 000	100 000	150 000
торговый представитель	30 000	49 000	47 500
менеджер по продажам	41 500	64 500	88 000
менеджер по работе с ключевыми клиентами	60 000	80 000	100 000
руководитель отдела продаж	125 000	138 000	195 000
продакт-менеджер	83 500	110 500	137 000
менеджер по тендерам	41 000	53 000	64 500
менеджер по закупкам	46 500	59 500	73 000
менеджер по регистрации ЛС	61 000	80 500	112 000
менеджер по клиническим исследованиям	63 500	81 000	112 500
медицинский советник	79 000	91 500	117 500

Для большинства позиций в фармацевтических компаниях характерен большой разброс между минимальным и максимальным уровнем заработных плат. Так, например, разброс в предложениях для регионального менеджера составляет от 85 000 рублей до 150 000 рублей.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

На уровень оплаты труда, предлагаемой работодателями, влияет ряд факторов:

1. **Дифференциация фармацевтических компаний на рынке** (иностранные компании, российские производители, компании - дистрибьюторы).
2. 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.
3. **Специализация работника и опыт работы**. Заработная 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 связи в регуляторных органах, может рассчитывать на более высокий уровень оплаты труда по сравнению со специалистом, имеющим начальный опыт работы. Кандидат, имеющий больший опыт работы, значительно быстрее начнет приносить прибыль компании.
4. **Продуктовый портфель компании** (лекарственные препараты, БАДы, лечебная косметика).
5. **Объем продаж и размер компании или структурного подразделения**, в которой работает специалист.
6. **Ценовая политика компании** на реализуемые лекарственные препараты.
7. **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), какие направления препаратов ведет – ОТС или Rx, а также от выполняемых функций – поддержка и развитие своей зоны ответственности или построение работы с нуля, активное развитие одного из направлений компании.

Из диаграммы №2 видно, что наиболее высокооплачиваемыми специалистами в фармацевтической индустрии в 2011 году были руководители отдела продаж, продакт-менеджеры, региональные менеджеры и медицинские советники.

Наименьший уровень зарплат работодатели предлагают менеджерам по тендерам, торговым представителям и медицинским представителям. Средний уровень заработных плат этих специалистов составляет 53 000, 49 000 и 50 000 рублей соответственно.

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 сотрудников фармацевтических компаний, II полугодие 2011 года



Таблица №4. Темпы роста заработных плат некоторых специалистов фармацевтических компаний с 2010 по 2011 год

Позиция	Годовой рост
менеджер по тендерам	33%
руководитель отдела продаж	31%
менеджер по закупкам	25%
менеджер по работе с ключевыми клиентами	23%
региональный менеджер	23%
менеджер по клиническим исследованиям	16%
медицинский советник	14%
менеджер по продажам	13%
продакт-менеджер	11%
медицинский представитель	9%
торговый представитель	9%
менеджер по регистрации ЛС	7%

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Диаграмма №3. Темпы роста зарплат специалистов фармацевтической отрасли, 2009-2011 гг.



В то же время мы можем отметить, что по сравнению с 2010 годом зарплаты менеджеров по тендерам выросли больше всех – на 33%. В тройку лидеров роста вошли также руководители отдела продаж – годовой рост составил 31% и менеджеры по закупкам – рост 25%.

Общие темпы роста в 2011 году немного упали: если среднегодовой рост зарплат специалистов фармацевтической отрасли в 2010 году составлял 19%, то в ушедшем году – 16%.

Рост зарплат данных категорий персонала вполне объясним. На первый план выходит уже не только продвижение продукции, освоение новых рынков, но прежде всего увеличение объемов продаж. Кроме того, 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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Вследствие активной региональной экспансии внутри отечественного рынка, выхода на рынки стран СНГ возросла роль руководителей (директоров) отделов продаж, в задачи которых входит курирование и развитие новых рынков продвижения и сбыта продукции. Кроме того, поскольку многие компании стали совмещать отделы продаж и маркетинга, на руководителей отделов продаж могут ложиться задачи и маркетингового продвижения лекарственных препаратов.

Что касается менеджеров по закупкам, то рост конкуренции, расширение рынков сбыта и увеличение оборотов привели к тому, что фармпроизводители и дистрибьюторы вынуждены искать наиболее перспективные препараты, расширять ассортимент ГЛС, искать более выгодные закупочные цены и площадки, в том числе зарубежные, где можно выгодно закупать лекарственные средства. Эти задачи как раз и входят в функции менеджера по закупкам, уровень ответственности которого вырос в связи с вышеперечисленными факторами.

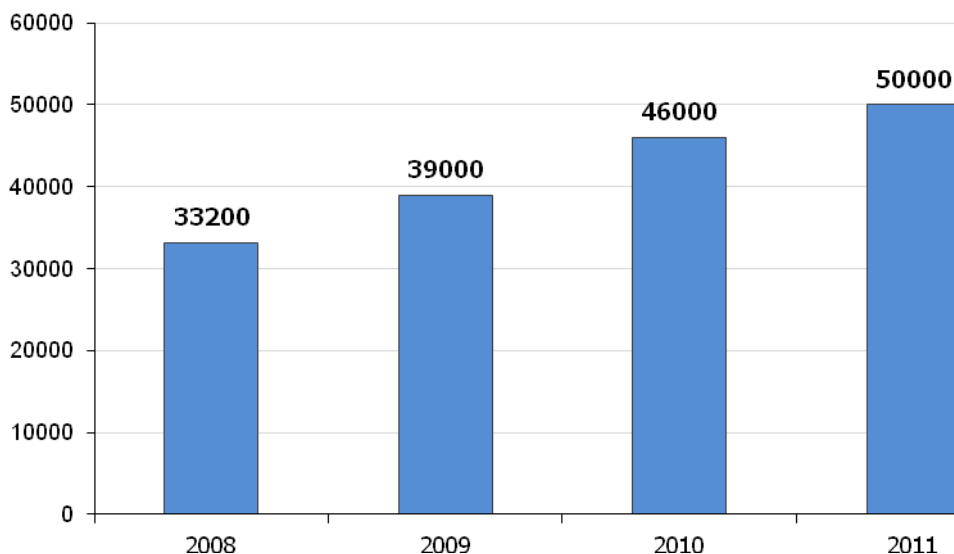
4.1 Медицинский представитель

Средняя заработная плата медицинских представителей во II полугодии 2011 года составила 50000 рублей. Разброс зарплат довольно большой – от 39 000 до 63 500 рублей.

На представленной диаграмме можно проследить динамику роста заработных плат медицинских представителей с 2008 года по 2011 год:

Диаграмма №4

Динамика средних заработных плат медицинских представителей с 2008 по 2011 год



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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.

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. Кандидаты без опыта работы медицинским представителем трудоустраиваются на данную позицию в редких случаях – в компании, которые целенаправленно обучают специалистов в соответствии с принятыми в компании стандартами работы.

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.

3.2 Торговый представитель

Средняя заработная плата торговых представителей в 2011 году составила 49 000 рублей. Диапазон заработной платы составляет от 25 000 до 90 000 рублей.

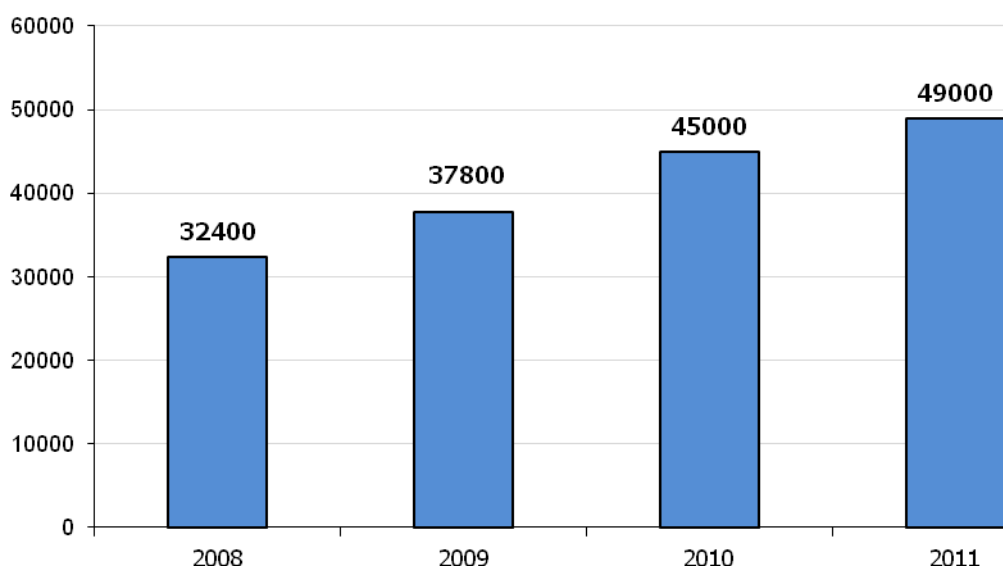
Годовой рост средней заработной платы торговых представителей составил 9%.

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.

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.

Диаграмма №5

Динамика средних заработных плат торговых представителей с 2008 по 2011 год



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).

Зарботная 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.

3.3 Руководитель (директор) отдела продаж

Среднерыночный уровень зарплат руководителей (директоров) отдела продаж составил во втором полугодии 2011 года 138 000 рублей. Годовой рост зарплат – 31%, один из самых высоких по рынку.

Разброс заработных плат довольно большой – от 125 000 до 195 000 рублей.

На уровень зарплаты руководителя отдела продаж влияет, прежде всего, зона ответственности – количество отделов и сотрудников в подчинении, количество курируемых направлений

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

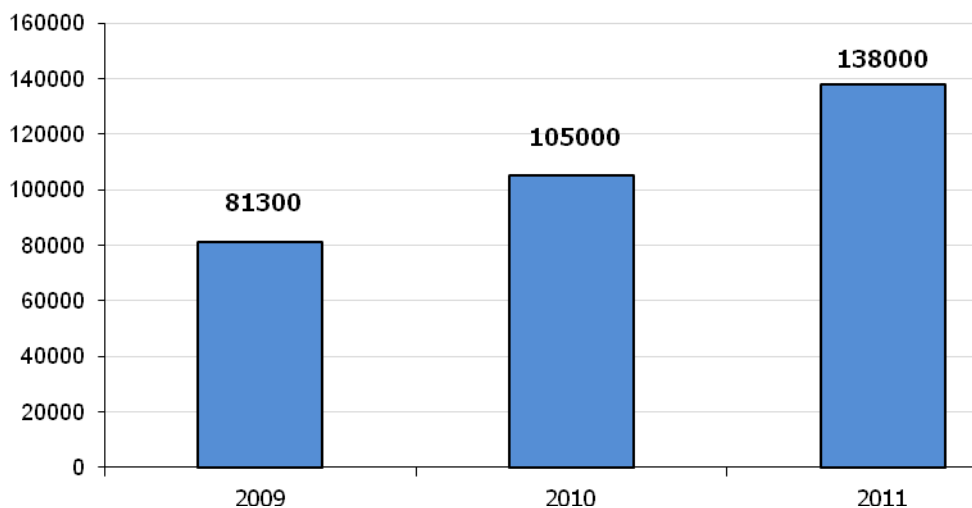
продаж и территориальный охват, а также линейка продвигаемых препаратов. Что касается зарплат, то более высокооплачиваемым является госпитальный сектор.

Наиболее высокий уровень зарплат у руководителей департаментов продаж инновационных препаратов в области онкологии, неврологии, кардиологии, неонатологии.

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

Диаграмма №6

Динамика средних заработных плат руководителей отделов продаж за 2009-2011 год



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 управления коллективом, опыт эффективных продаж не менее 3-х лет, а также умение управлять людьми.

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

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

также хорошие управленческие навыки, знание фармацевтического рынка, деловые связи в регионах, знание английского языка (в основном для западных представительств).

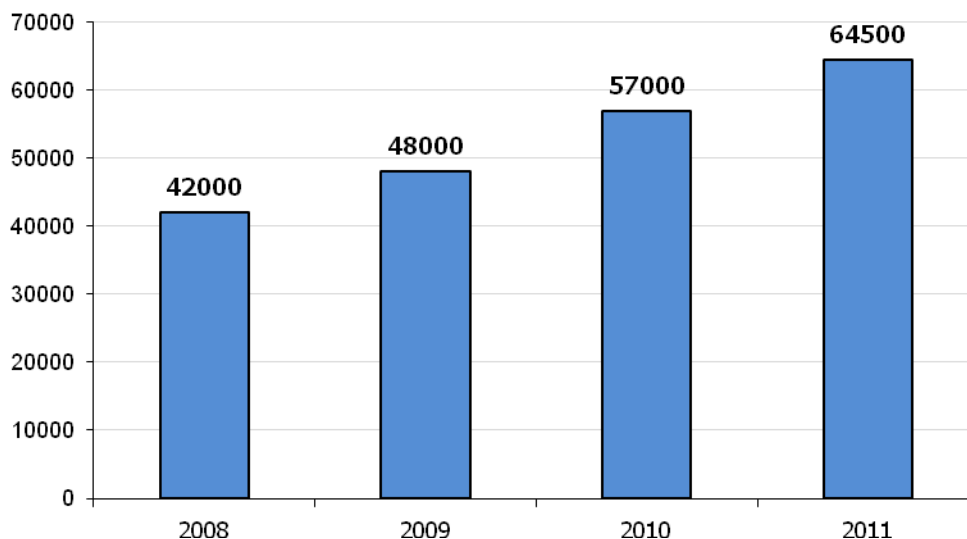
В ряде западных фармацевтических компаний эти должности по-прежнему занимают экспаты. В то же время многие фармкомпании выдвигают на эти должности своих наиболее успешных региональных менеджеров или приглашают региональных менеджеров из более крупных фармацевтических компаний.

3.4 Менеджер по продажам

Средняя заработная плата менеджеров по продажам в компаниях-дистрибьюторах составила 64 500 рублей. Минимальный уровень зарплатных предложений в 2011 году составлял 41 500 рублей, максимальный уровень доходил до 88 000 рублей. Годовой рост зарплат составил 13%

Диаграмма №7

Динамика средних заработных плат менеджеров по продажам с 2008 по 2011 год



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

Основные требования к кандидатам на данную позицию – хорошие переговорные навыки, умение проводить презентации, желательно высшее медицинское или фармацевтическое

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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 некоторых фармацевтических компаниях встречается четкое разделение менеджеров по продажам по типу клиентов и территориальному признаку.

В представительствах западных компаний менеджеры по продажам – это чаще всего 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 продажам очень часто пересекаются с функциями менеджера по работе с ключевыми клиентами, региональными менеджерами – в таких случаях в компаниях фиксируются зоны ответственности специалистов.

3.5 Менеджер по работе с клиентами

Средняя зарплата менеджера по работе с клиентами (ключевыми клиентами) во второй половине 2011 года составила 80 000 рублей. За год заработные платы специалистов выросли на 23%.

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).

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

Диаграмма №8



Должность менеджера по работе с клиентами иногда подразделяется на менеджеров по работе с розничной сетью (аптеки всех форм собственности, аптечные пункты) и менеджеров по работе с госпитальным сектором (больницы, госпитали, профильные НИИ, медицинские центры). В крупных фармацевтических компаниях в структуре могут присутствовать менеджеры обоих направлений.

Основными задачами данного сотрудника является стимулирование закупок продвигаемой продукции корпоративными клиентами (лечебно-профилактические учреждения, министерства, НИИ, крупные корпорации), поддержанием результативных контактов с лидерами мнений, работа с тендерами.

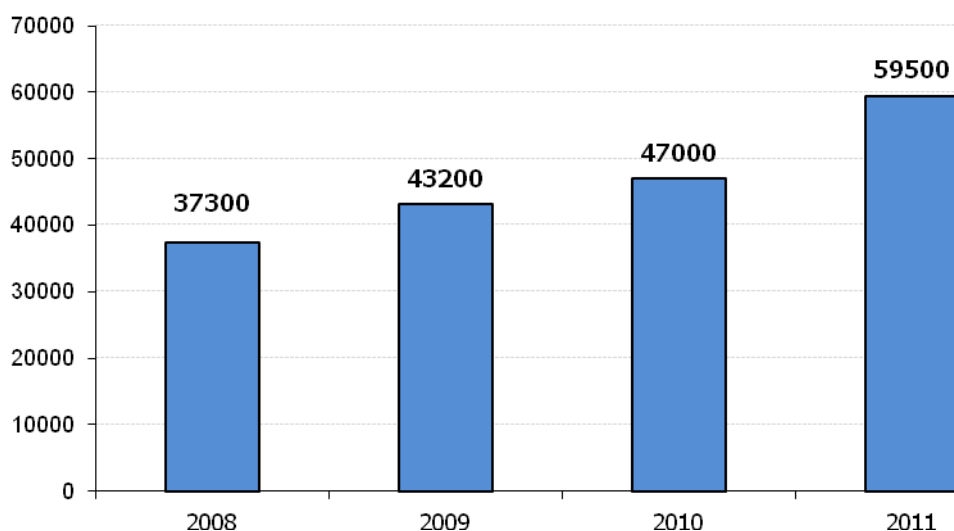
3.6 Менеджер по закупкам

Средняя заработная плата менеджеров по закупкам составила 59 500 рублей. Диапазон заработных плат колеблется от 46 500 рублей до 73 000 рублей. Годовой рост зарплат – один из самых высоких по рынку, составил 25%.

Уровень зарплаты, предлагаемой фармкомпаниями менеджерам по закупкам, зависит в основном от стажа специалиста. Работодатели заинтересованы в опытных кандидатах, отлично разбирающихся в технологиях закупок в фармацевтической отрасли, вопросах логистики, ВЭД, хорошо знающие российских и зарубежных поставщиков.

Диаграмма №9

Динамика средних заработных плат менеджеров по закупкам с 2008 по 2011 год



В большинстве компаний, как в западных представительствах, так и отечественных производителях, для данного специалиста необходимо знание английского языка.

Жестких требований к образованию не существует, но приоритетно химическое/фармацевтическое.

Зарплата менеджера по закупкам строится из окладной и бонусной части.

3.7 Региональный менеджер

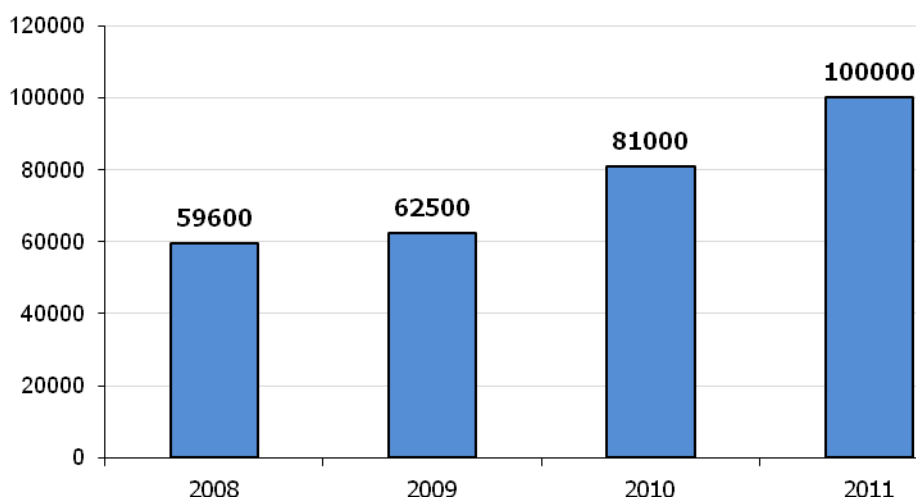
Средняя заработная плата регионального менеджера составила 100 000 рублей. Минимальный уровень предложений работодателей составлял 85 000 рублей, максимальный уровень оплаты труда региональных менеджеров доходил до 150 000 рублей.

По сравнению с 2010 годом, зарплатные предложения данной категории персонала выросли на 23%.

Зарплата регионального менеджера зависит от продвигаемой линейки лекарственных препаратов (Rx или OTC), их количества, размера контролируемой территории, уровня компании-работодателя и круга решаемых задач. Также на уровень оплаты труда влияет профессиональный опыт специалиста.

Диаграмма №10

Динамика средних заработных плат региональных менеджеров с 2008 по 2011 год



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

Основные требования к региональному менеджеру – высшее медицинское/ фармацевтическое образование (реже – химико-биологическое), хорошие знания и навыки продаж, умение вести переговоры, проводить презентации. Одним из ключевых требований является навык работы с людьми – вопросы найма, адаптации, обучения, развития, мотивации, контроля и дистанционного управления людьми. Как правило, специалиста на данную позицию ищут в регионе, который станет зоной его ответственности.

Ряд западных компаний предъявляет в качестве одного из основных требований владение иностранными языками (английский язык), поскольку в функции специалиста входит составление отчетности на иностранном языке для головного офиса компании, совещание с головным руководством.

Позиция регионального менеджера в большинстве случаев – это следующий карьерный шаг после должности супервайзера или менеджера по работе с клиентами. Как правило, работодатели приглашают на данную позицию специалистов со стороны, немногие компании «растят» сотрудника внутри себя.

3.8 Продакт-менеджер

Средняя заработная плата продакт-менеджера составила во второй половине 2011 года 110 500 тысяч рублей. Уровень зарплат колеблется от 83 500 до 137 000 рублей. За год зарплаты продакт-менеджеров выросли на 11%.

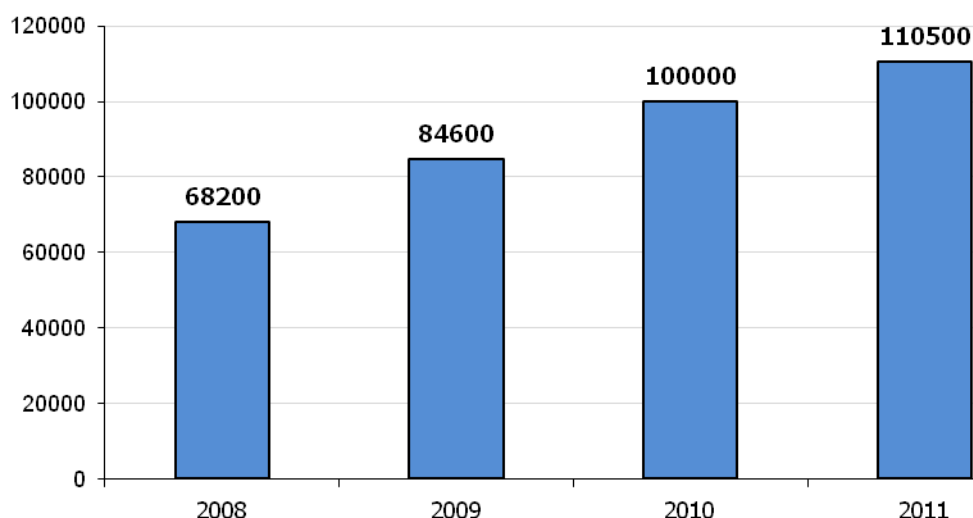
КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Диаграмма № 11

Динамика средних заработных плат продакт-менеджеров с 2008 по 2011 год



Продакт-менеджеры являются сегодня одними из самых востребованных специалистов на фармацевтическом рынке. Если несколько лет назад вакансий младший продакт-менеджер (junior product manager) практически не было на рынке, то сегодня такие вакансии открываются все чаще как в российских, так и западных компаниях.

Уровень оплаты труда продакт-менеджера зависит как от уровня компании, объемов ее продаж, так и от стажа и опыта специалиста.

На позиции продакт-менеджера безрецептурных препаратов работодатели хотят видеть специалиста с высшим маркетинговым образованием. Но в случае со сложными рецептурными препаратами наличие высшего медицинского либо фармацевтического образования является обязательным требованием. Многие работодатели ищут специалистов, которые помимо базового медицинского образования имеют дополнительное в области маркетинга.

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

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

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

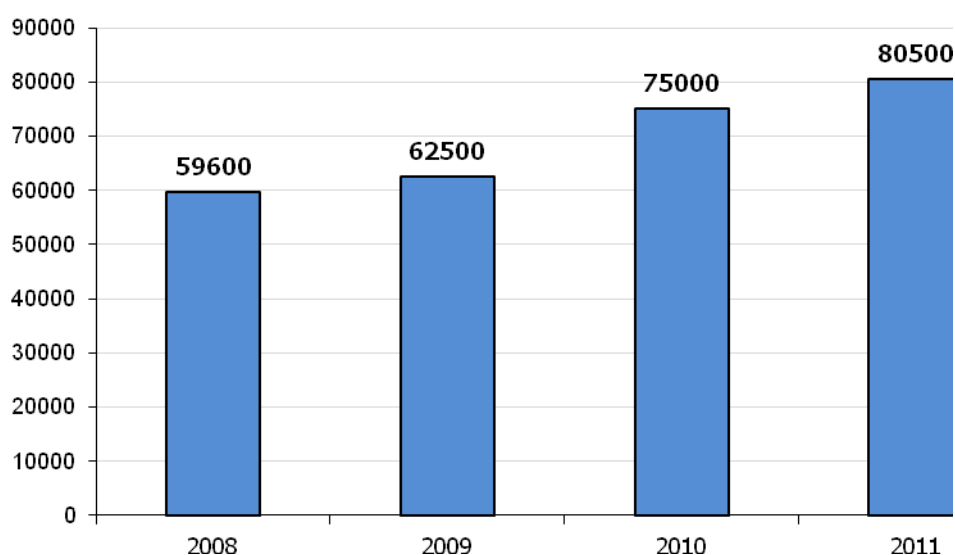
MAIL@KAUS-GROUP.RU
WWW.KAUS-MEDICINA.RU

3.9 Специалист по регистрации лекарственных средств

Средняя заработная плата специалиста по регистрации ЛС составила во II полугодии 2011 года 80 500 тысяч рублей. Минимальный уровень оплаты составил 61 000 рублей, максимальный уровень доходит до 112 000 рублей. За год зарплаты данной категории персонала выросли на 7%.

Диаграмма № 12

Динамика средних заработных плат менеджеров по регистрации ЛС с 2008 по 2011 год



Данные специалисты являются на рынке труда «дефицитным товаром», поэтому позиция менеджера по регистрации является одной из самых сложно закрываемых.

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.

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.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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

Трудоустроиться на позицию специалиста по регистрации лекарственных средств без опыта работы на данной позиции нельзя. Стартовой площадкой является позиция младшего менеджера, помощника по регистрации ЛС, на которую фармкомпании берут специалистов без опыта, но с профильным медицинским образованием и знанием английского языка. Данный вариант практикуют компании, имеющие уже сформированный отдел из нескольких опытных специалистов, для формирования кадрового резерва. Помощник по регистрации выполняет минимальный набор функций и занимает скорее наблюдательную позицию до тех пор, пока не будет допущен к выполнению более сложных задач.

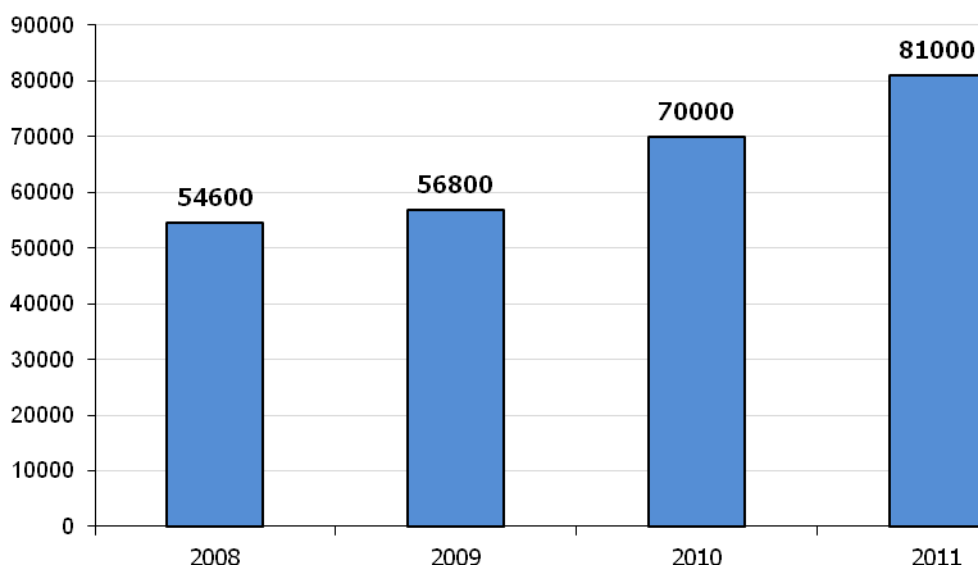
Часто на позицию специалиста по регистрации ЛС фармацевтической компании переходят из консалтинговых компаний, оказывающих помощь в регистрации ЛП, или профильных регулирующих инстанций.

3.10 Специалист по клиническим исследованиям

Средняя заработная плата специалиста по клиническим исследованиям в 2011 году составила 81 000 рублей. Диапазон заработных плат колеблется от 37 500 до 80 000 рублей. По сравнению с 2010 годом, зарплаты данной категории персонала выросли на 16%.

Диаграмма № 13

Динамика средних заработных плат специалистов по клиническим исследованиям с 2008 по 2011 год



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Ключевыми факторами, влияющими на уровень зарплатного предложения специалисту по клиническим исследованиям, являются профильный опыт работы и наличие связей с лечебно-профилактическими учреждениями.

Зарплата данного специалиста представлена в виде окладной части.

Основные обязанности специалиста по клиническим исследованиям – исследование желаемых и побочных эффектов медицинских препаратов, как новых, так и уже существующих на рынке. Круг обязанностей определяется статусом и уровнем компании. В частности, если в некоторых российских компаниях специалист по клиническим исследованиям отвечает и контролирует весь цикл клинического исследования, то в западных фармкомпаниях он отвечает только за определенные стадии исследований.

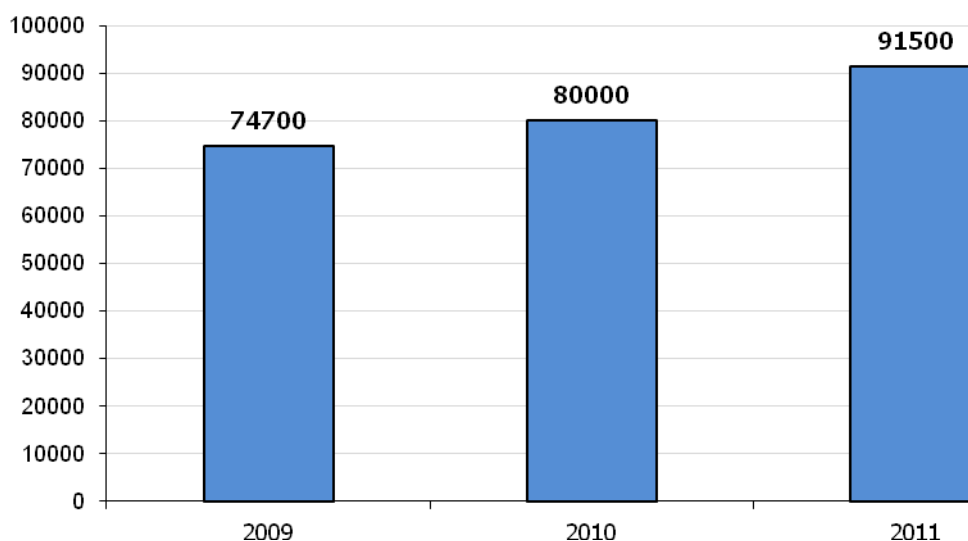
Требования к образованию – высшее медицинское или фармацевтическое, иногда химико-биологическое образование.

3.11 Медицинский советник

Средняя заработная плата медицинского советника составила 91 500 рублей. Годовой рост зарплат составил 14%. Зарплатная вилка специалистов колеблется от 79 000 до 117 500 рублей.

Диаграмма №14

Динамика средних заработных плат медицинских советников
за 2009-2011 год



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

На позицию медицинского советника фармацевтические компании приглашают специалистов с научной степенью в области медицины, биохимии или биологии, желательно с практическим врачебным опытом по профильному направлению. На эту должность может претендовать специалист, который никогда не работал в фармацевтической индустрии, но соответствует всем основным требованиям компании.

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.

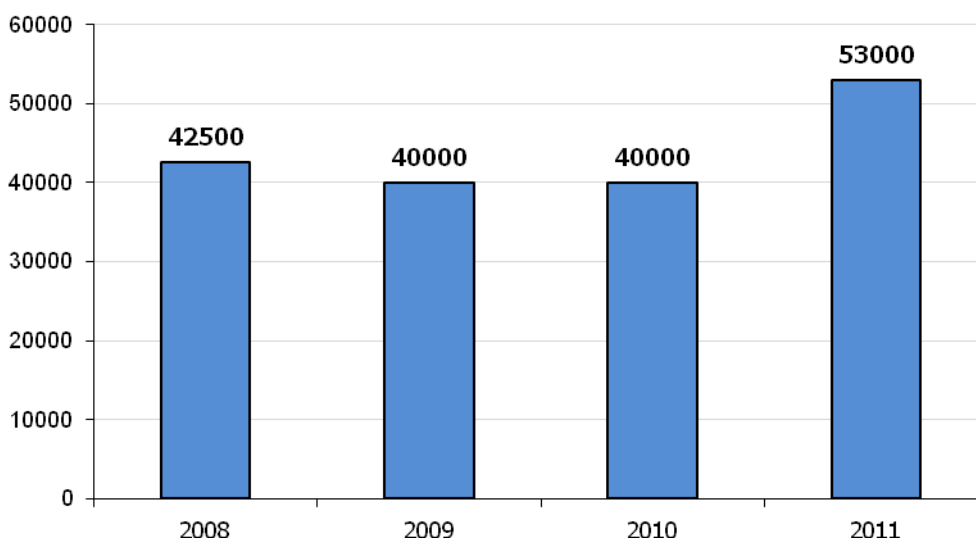
Зарплата медицинского советника формируется в основном из окладной части.

3.12 Менеджер по тендерам

Средняя заработная плата менеджера по тендерам составила 53 000 рублей. Диапазон заработных плат колеблется от 35 000 до 70 000 рублей. Годовой рост зарплат специалистов составил 33% - самый высокий по рынку.

Диаграмма № 15

Динамика средних заработных плат менеджеров по тендерам с 2008 по 2011 год



КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

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.

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).

5. 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.

Стандартный социальный пакет, который предоставляет большая часть фармацевтических компаний, включает в себя:

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

Наиболее полный социальный пакет встречается чаще у крупных западных компаний:

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

Условия работы и уровень заработной платы в крупных российских компаниях - производителях сегодня максимально приближен к условиям работы в западных компаниях.

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Это связано со стремлением российских фармпроизводителей привлечь в свои компании 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 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.).

6. 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, что не планируют серьезных изменений в работе медицинских представителей, продолжали и продолжают набор персонала на данную позицию.

Некоторые фармкомпании воспользовались ситуацией с принятием вышеупомянутого Закона, для сокращения недостаточно успешных медицинских представителей и обновить свои ряды более перспективными специалистами.

Большинство работодателей подбирает на позицию медицинского представителя специалистов с опытом, желательно по профильной специализации – это явление становится тенденцией и все более усложняет процесс подбора специалистов.

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. По-прежнему, большинство медицинских представителей предпочитает работать в западных фармацевтических компаниях. Наименее привлекательны предложения индийских фармпроизводителей, поскольку система управления и структура менеджмента сильно отличаются от западной и российской. И специалисты, проработавшие какое-то время в представительствах индийских компаний, испытывают в дальнейшем проблемы с трудоустройством прежде всего в западные компании.

2. Территориальный фактор. Многие соискатели 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 лекарственными препаратами и Rx-препаратами. Предложения работать с БАДами или лечебной косметикой не так привлекают медицинских представителей. Должностные обязанности медицинского представителя в данной конкретной компании.

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.

Помимо вышеперечисленного, привлекательными факторами для медицинских представителей являются большая самостоятельность в пределах своей компетенции, возможность совмещения работы в нескольких компаниях. Но большинство фармацевтических компаний не готово принимать на работу медицинских представителей по совместительству.

Если говорить о требованиях работодателей к соискателям на позицию медицинского представителя, то они скорее повышаются, нежели снижаются. Рынок насыщен кандидатами, но найти квалифицированных и грамотных специалистов, в соответствии со своими требованиями, работодателям сложно.

Компании предпочитают подбирать специалистов с опытом работы, желательно по профильной специализации (урология, гинекология и т.д.). При этом средний уровень зарплатных предложений медицинским представителям с опытом составляет около 50 000 рублей. А кандидаты без опыта работы на позиции медицинского представителя нацелены на заработную плату не менее 50 000 рублей.

Требования работодателей и соответствие их уровням предлагаемых заработных плат

Минимальный уровень	35 000 – 43 000	<ul style="list-style-type: none"> • Высшее фармацевтическое, биологическое или химическое образование • без опыта работы • наличие водительских прав • личные качества – активность, коммуникабельность
Средний уровень	43 000 - 57 000	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт работы не менее 1 года • Опыт продвижения ОТС-или Rx-препаратов
Повышенный уровень	57 000 – 70 000	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт продаж Rx-препаратов профильной специализации • Связи с лидерами мнений • Нарботанная база

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

Карьерные возможности медицинских представителей

Бытует мнение, что лучше начинать работу в западных фармацевтических компаниях, так как это дает представление о западных стандартах и принципах работы. И, имея опыт 1,5-2 года в компаниях подобного типа, можно смело планировать дальнейший рост в фармацевтическом бизнесе.

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
медицинский представитель по работе с аптеками - медпредставитель по работе с ЛПУ - медпредставитель по работе с госпитальным сектором - менеджер по работе с ключевыми клиентами
медицинский представитель отечественной или индийской компании - медпредставитель восточно-европейской компании или западной дженериковой компании - медпредставитель крупной западно-европейской или американской компании

Развитие в любом из направлений предполагает некоторые дополнительные знания, повышения квалификации или переквалификация. Например, получение дополнительного образования в области маркетинга позволит кандидату продолжить свою карьеру на должности продакт-менеджера. Свободное владение английским языком - необходимое условие для перехода в область проведения клинических исследований.

7. Прогноз заработных плат специалистов на 2012 год

Приведенный выше обзор заработных плат является точным ретроспективным исследованием, отражает только предложения работодателей и не учитывает второй фактор, который также влияет на рыночную заработную плату – зарплатные ожидания соискателей. Как правило, зарплатные ожидания соискателей несколько выше существующих средних предложений работодателей. Поэтому реальный рыночный уровень находится между этими двумя показателями.

Чтобы помочь работодателям сориентироваться в установлении того или иного уровня заработных плат на текущий момент, агентство «КАУС-Медицина» сформировало прогноз зарплат на 2012 год.

Прогноз по средним уровням заработных плат специалистов на I полугодие 2012 года

Должность	Минимальный уровень		Средний уровень		Повышенный уровень	
	от	до	от	до	от	до
медицинский представитель	38 500	47 300	47 300	62 700	62 700	77 000
медицинский советник	82 500	91 300	91 300	110 000	110 000	148 500
менеджер по закупкам	44 000	58 300	58 300	72 600	72 600	88 000
менеджер по клиническим исследованиям	66 000	73 700	73 700	104 500	104 500	143 000
менеджер по продажам	33 000	58 300	58 300	83 600	83 600	110 000
менеджер по работе с ключевыми клиентами	55 000	77 000	77 000	99 000	99 000	121 000
менеджер по регистрации ЛС	60 500	73 700	73 700	103 400	103 400	143 000
менеджер по тендерам	38 500	51 700	51 700	64 900	64 900	77 000
продакт-менеджер	77 000	106 700	106 700	136 400	136 400	165 000
региональный менеджер	55 000	102 300	102 300	149 600	149 600	198 000
руководитель отдела продаж	110 000	165 000	165 000	198 000	198 000	231 000
торговый представитель	33 000	55 000	55 000	77 000	77 000	99 000

Данный прогноз является экспертной оценкой консультантов агентства и построен с учетом следующих факторов:

- предложений работодателей;
- зарплатных ожиданий соискателей;

КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО «КАУС-МЕДИЦИНА»

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

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

- динамики общего роста заработных плат в Московском регионе;
- тенденции в темпах роста заработных плат на рынке труда каждой специальности в отдельности.

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. Подобные вакансии, как правило, остаются незакрытыми, поскольку не находят своих соискателей. Именно поэтому данный уровень является ниже рыночного. При установлении оплаты на данном уровне, поиски специалистов затягиваются на очень длительный период, а уже устроенные работники менее стабильны, поскольку легко могут найти работу с более высокой зарплатой. Вместе с тем заработные платы в рамках минимального уровня можно рекомендовать при привлечении специалистов без опыта работы, или специалистов, которых можно привлечь дополнительными факторами (например, 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 предложения 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

8. Об агентстве

Кадровое агентство «КАУС-медцина» специализируется исключительно на подборе персонала в области медицины, фармацевтики, продаж медицинского оборудования и смежных областей. Благодаря такой узкой специализации мы осуществляем качественный и оперативный подбор медицинского персонала и персонала для фармацевтических компаний.

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: (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!