

Kształcenie:

Uczelnie:

Uniwersytet Medyczny
Wydział Farmaceutyczny
kierunek: farmacja
ul. Muszyńskiego 1, 90-151 Łódź
tel. 42 677 91 14, 677 93 09
www.farmacja.umed.pl
dziek_farm@umed.lodz.pl

Uniwersytet Medyczny
Wydział Lekarski
Oddział Nauk Biomedycznych Wydziału Lekarskiego
kierunek: biotechnologia
ul. Żeligowskiego 7/9, 90-452 Łódź
tel. 42 272 51 95, 272 51 98
www.wnbikp.umed.pl
rekrutacja@umed.lodz.pl

Kursy i szkolenia:

Niepubliczna Placówka Kształcenia
Ustawicznego i Praktycznego
Centrum Szkoleniowo-Edukacyjne
P&M Management Group
kurs: Przedstawiciel medyczno-farmaceutyczny
ul. Twarda 18, 00-105 Warszawa
tel. 22 122 02 35
www.pm-managementgroup.com
szkolenia@pm-managementgroup.home.pl

**Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:**

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,
tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Wojska Polskiego 2,
97 - 300 Piotrków Trybunalski,
tel. (44) 649 60 87

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98 - 200 Sieradz
tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96 - 100 Skierniewice
tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Przedstawiciel medyczny

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 243303



https://cdn.pixabay.com/photo/2017/12/21/12/08/consulting-3031678_960_720.jpg, dostęp 20.07.2020

Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej
Oddział w Skierniewicach

Przedstawiciel medyczny reprezentuje, w określonym regionie, firmę farmaceutyczną lub firmę produkującą sprzęt i artykuły medyczne; odpowiada za promocję produktów firmy i ich sprzedaż; udziela informacji o promowanych produktach; negocjuje warunki sprzedaży produktów z ich odbiorcami; sporządza raporty ze swojej działalności.

Zadania zawodowe:

- opracowywanie planu kontaktów handlowych z potencjalnymi odbiorcami produktów farmaceutycznych i medycznych;
- pozyskiwanie i utrzymywanie kontaktów z potencjalnymi klientami;
- nawiązywanie kontaktów handlowych z klientami;
- poszerzanie sieci odbiorców oferowanych produktów;
- przygotowywanie ofert promowanych produktów;
- identyfikowanie potrzeb klientów;
- prezentowanie produktów firmy potencjalnym klientom;
- wręczanie próbek produktów, materiałów promocyjnych, udzielanie informacji o zaletach i przeznaczeniu produktów potencjalnym klientom: lekarzom, farmaceutom;
- negocjowanie warunków współpracy z potencjalnymi odbiorcami produktów;

- sporządzanie raportów sprzedaży oferowanych produktów;
- korzystanie z komputerowej bazy danych o promowanych produktach firmy oraz ich odbiorcach;
- współpraca ze środowiskiem medycznym, udział w szkoleniach firmy, zapoznavanie się z profilem produkcji reprezentowanej firmy.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Przedstawiciel medyczny powinien mieć wykształcenie wyższe medyczne, farmaceutyczne lub pokrewne np.: biotechnologia medyczna, analityka medyczna, pielęgniarstwo, fizjoterapia, wychowanie fizyczne, dietetyka, biologia czy też zdrowie publiczne. Ponadto od kandydatów na to stanowisko wymaga się znajomości języka obcego, najczęściej angielskiego, umiejętności obsługi komputera, znajomości pakietu MS Office oraz posiadania prawa jazdy kat. B. Często oczekuje się też doświadczenia handlowego, znajomości technik sprzedaży i doświadczenia w bezpośrednim kontakcie z ludźmi.

Wymagania psychofizyczne:

- bardzo dobra organizacja pracy,
- zdolność podejmowania szybkich decyzji,
- umiejętność planowania i osiągania zamierzonych celów,

- łatwość nawiązywania kontaktów i budowania relacji,
- komunikatywność,
- samodzielność,
- odporność na stres,
- miła aparycja,
- dyspozycyjność,
- wytrwałość i cierpliwość,
- posiadanie umiejętności negocjacyjnych,
- znajomość technik sprzedaży.
- doskonała znajomość tematyki ochrony zdrowia.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu przedstawiciela medycznego są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem. Utrudnieniem są również zaburzenia sprawności kończyn górnych i dolnych.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Przedstawiciel medyczny może znaleźć zatrudnienie w firmach farmaceutycznych oferujących leki, medykamenty oraz inne środki lecznicze i wspomagające leczenie; firmach produkujących, sprzedających i dystrybuujących sprzęt medyczny oraz rehabilitacyjny oraz w firmach produkujących i sprzedających materiały opatrunkowe i inne materiały wykorzystywane w lecznictwie.