2020-01-06

**陳如月**

**藥品銷售代表的職涯發展建議**

多年來，你一直在實現你的職涯夢想，在充滿挑戰和優渥報酬的生物製藥行業努力工作。在仔細考慮了職涯選擇之後，你決定從事醫藥銷售代表的職業。現在，是時候開始你的職涯旅程了，包括了解如何成為一名成功的藥品銷售代表，以及學習藥品銷售人員的職涯發展技能。

* **藥品銷售工作概述**

作為一名入門的藥品銷售代表新人，你可以期待為藥廠工作。你的主要工作職責是向獲得許可開立處方的醫療保健專業人士介紹藥品資訊和行銷素材。你將與專家、一般醫師和藥師互動，說明新產品，並確定當前藥業研發線中對藥物的需求。藥品銷售代表還要提交經費報告，並使用先進的資料庫管理客戶資訊。

* **工作環境**

這並不是內勤工作，因為你會把大部分的時間花在辦公室外，穿梭在醫院和診所。約訪通常在正常工作時間進行。但是，要完成規定的文書工作將需要你在一周內工作幾個晚上。你可能還需要在晚上去不同的市場。

* **所需資歷**

藥品銷售代表的最低學歷要求是學士學位，最好是銷售或市場行銷專業。科學或醫療保健專業的學士學位也是有抱負的醫藥銷售代表的選項。許多大學提供專門課程，其中包括藥品行銷學士學位。

作為一名藥品銷售代表，取得成功所需的專業技能包括強大的銷售和溝通能力。你必須具備一定的人際交往能力，才能與負責處方食藥署核准的藥品的醫療保健專業人士建立起個人和專業的融洽關係。

* **如何推進你的藥品銷售職涯**

在入門級藥品銷售代表職位之外，還有哪些職業機會等著你？快速發展的生物製藥行業需要領導者在當地、地區和區域層面管理銷售團隊。如果你想追求銷售方面的管理職位，則必須精進師徒式輔導與培養經驗不足的銷售代表所需的領導技能。你也可以透過進入更大的市場，以及行銷更多不同的藥品，在藥品銷售行業中高陞。

讓我們重新探討藥品銷售專業人員的職涯發展建議。

1. **建立目標**

現在似乎不是設定職業目標的合適時機，但當你開始做一名入門初級銷售代表時，你至少應該對自己的職涯發展有一個大致的想法。你不必對想成為一名醫藥銷售專業人員的時間加以限制**；**你只需要草擬一份關於你想去哪裡以及如何計劃到達那裡的草稿。

1. **創建自己的職涯路徑**

儘管向這一領域的其他專業人士學習很重要，但重點是除非你創造出自己獨特的職涯路徑，否則你不會達到自己想要的目標。例如，以藥品銷售代表的身份開始可能會晉升到管理層以外的其他職位。你可能想成為一名藥品銷售專業人員，以獲得對不同藥物的基礎知識。幾年後，你決定重返學校取得學位，以幫助你成為一名有執照的藥師。

你將永遠不會局限於作為一位藥品銷售代表所能完成的工作。

1. **韌性是必要的**

不要以為你銷售消費者需要的產品，就意味著每一次推銷都會被可以處方食藥署核准的藥品的醫療保健專業人士所接受。你可以預期在銷售職位會經歷跌宕起伏。學會如何在一天沒有銷售成果後重新振作，是在藥業發展的一個關鍵要素。你還必須具有韌性，以應對通向不同銷售市場的漫長旅途。

1. **行萬里**

進展快速的藥品銷售代表願意犧牲個人時間來提高自己的專業資歷。這意味著要花75%的時間去接觸盡可能多的潛在客戶。作為藥品銷售代表，必須掌握時間管理的技巧。

1. **與導師建立關係**

如果說幾乎每一種職業都有一個共同點，那就是師徒關係的發展。作為入門級藥品銷售代表，與導師建立私人和專業的關係將幫助你提高技能，以及學習如何與醫療保健專業人士建立持久的關係。你的導師還會為你提供有關如何完成銷售的建議以及知道何時轉向下一個潛在客戶。

1. **努力經營人脈**

與專業同儕建立人脈對你在藥業的發展上有很大的幫助。從貿易展覽到醫療機構交流會，在行業內結識新朋友可以幫助你建立專業連結，最終為你帶來大量的職涯發展機會選擇。對於想在藥業發展的銷售代表來說，台灣藥品行銷暨管理協會 (TPMMA)是一個建立人脈很好的選擇。

1. **繼續教育**

對你所銷售的藥品有基礎知識是入門級藥品銷售代表的良好開端。但是，要進入更大並且待遇好的市場，你應該透過攻讀專業科學領域的碩士學位或博士學位來提高你的教育背景。為了晉升到不同的管理職位，MBA可以幫助你培養管理和領導能力，這是管理龐大銷售團隊所必需的。

**最後，一份針對藥品銷售專業人員的職涯發展建議清單並不是十全十美的**。**作為銷售代表的成功意味著你需要在藥商待足夠長的時間，以提升你的專業資歷，並建立人脈關係，讓你的職涯發展順利**。

 (取材自BioSpace)

–End–