2022-04-11

**譯者**．**陳如月**

藥品銷售職涯發展秘訣

多年來，為了在充滿挑戰和豐厚回報的生物製藥行業取得成功，你一直努力工作。在仔細考慮職涯選擇後，你決定從事藥品銷售代表的職業。現在，是時候開始你的職業生涯了，包括了解如何成為一名成功的藥品銷售代表，以及了解藥品銷售專業人員的職涯發展秘訣。

**藥品銷售職位說明概述**

作為藥品銷售代表新鮮人，你可以期望為藥商工作。你的主要工作職責包括向獲得開立處方藥許可的醫療保健專業人士提供藥物資訊和行銷材料。

你將與專科醫師、一般科醫師和藥師互動，講解新產品，並確定當前藥業研發線中對藥物的需求。藥品銷售代表也要提交費用報告，以及透過使用先進的資料庫管理客戶資訊。如果你想進入這個競爭激烈的行業，可以嘗試搜尋專門為生物製藥量身定制的求職網站。

**工作環境**

這不是內勤職位，因為你將花大部分時間在辦公室外，通勤到醫院、醫療門診和診所。約定見面通常在正常營業時間內進行。但是，完成政府要求的文書工作將需要你在一週內工作幾個晚上。你可能還必須在晚上移動才能到達不同的市場。

**所需的資歷**

藥品銷售代表的最低教育要求是學士學位，最好是銷售或行銷專業。對於有抱負的藥品銷售代表來說，科學或醫療保健專業的學士學位也是一種選擇。許多大學提供專業課程，包括藥品行銷的理學士學位。

作為藥品銷售代表茁壯成長所需的專業技能包括強大的銷售和溝通技巧。你必須具備一定程度的人際交往能力，使你能夠與負責開立食品藥物管理局（美國FDA，相當於台灣的食藥署）核准的處方藥的醫療保健專業人士建立個人和專業的融洽關係。

**如何發展你的藥品銷售職涯**

 除了藥品銷售代表新鮮人的職位之外，還有哪些職業機會在等著你？快速增長的生物製藥行業需要領導者管理當地、地區和區域層面的銷售團隊。如果你追求銷售管理的職位，你必須發展指導和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物，推進在藥品銷售行業的發展。

讓我們回顧一下藥品銷售專業人員的一些職涯發展秘訣。

**建立目標**

也許現在不是設定職涯目標的合適時機，但當你從銷售代表新鮮人開始工作時，至少應該對你的職涯如何發展有一個大致的想法。你不必對什麼時候想要成為藥品銷售專業人員設定時間限制；你只需要制定一個關於你想要達到什麼目標以及你打算如何達到目標的粗略草案。

**開創自己的職涯路徑**

雖然向這個領域的其他專業人士學習很重要，但最重要的是，除非你開創自己獨特的職涯路徑，否則你將無法達到你想要的目標。例如，從藥品銷售代表開始，可以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士，對不同的藥物有基本的了解。幾年後，你決定回到學校獲得學位，幫助你成為一名執業藥師。

你永遠不會被局限於作為藥品銷售代表所能完成的事情。

**韌性是必須的**

你將銷售消費者需要的產品，並不意味著每一個推銷都會被獲得衛生主管機關核准藥品處方權的醫療保健專業人士所接受。你會經歷銷售職位的起伏。在沒有銷售的一天後，學習如何重新振作是在藥業發展的一個關鍵因素。你還必須有韌性，以應對將你帶到不同銷售市場的漫長路途。

**落實萬里行動**

快速晉升的藥品銷售代表願意犧牲個人時間來提升他們的專業資歷。這意味著要經常出差，以接觸盡可能多的潛在客戶。出差越多，你與潛在買家建立的聯繫就越多。由於作為藥品銷售代表需要出差，因此你必須掌握時間管理的藝術。

**發展與導師的關係**

如果說幾乎所有職業都有一個共同點的話，那就是發展一種師徒關係。作為藥品銷售代表新鮮人，與導師建立個人和專業關係將使你能夠提高技能，並學習如何與醫療保健專業人士建立持久的關係。你的導師也會為你提供如何完成銷售的建議，以及知道何時轉向下一個潛在客戶。

**拓展你的人際網絡**

與你的專業同儕建立聯繫將對你在藥業的發展大有幫助。從貿易展到醫療機構開放日，在產業內結交新朋友可以幫助你建立專業聯繫，最終帶來大量的職涯發展選擇。在美國，National Association of Pharmaceutical Representatives (NAPSRx) 和Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA) 等組織是希望在藥業發展的銷售代表的兩個極好的網絡選擇。（譯註：在台灣，TPMMA和IRPMA等公協會，提供極佳的人脈網絡機會）

**繼續教育**

對於藥品銷售代表新鮮人來說，對你銷售的藥品有基本的了解是一個良好的開端。然而，為了進入更大、利潤更豐厚的市場，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水平。為了晉升到不同的管理職位，MBA將幫助你發展監督大型銷售團隊所需的管理和領導技能。

最後，如果不提持久，那麼一份針對藥品銷售人員的職涯發展秘訣清單就不完整。作為一個成功的銷售代表意味著你需要在一家藥商待足夠長的時間，以提高你的專業資格，以及建立一種能使你的職涯有望成功的人際關係。

(資料來源：BioSpace)