2022-08-22

**譯者**．**陳如月**

雇主在醫藥銷售應徵者中真正尋找的是什麼

眾所周知，銷售工作的壓力很大。但對於那些對醫藥保健充滿熱情並有銷售訣竅的人來說，無論是在專業上還是在財務上，從事醫藥銷售可以獲得巨大的回報。

如果你是那種喜歡挑戰、不怕辛苦的人，那麼醫療銷售職業可能是適合你的。你將接觸到尖端技術和產品，並有機會真正改變人們的生活。

但要想在醫療銷售方面取得成功，你需要的不僅僅是一個出色的產品。你需要對醫療保健行業有一定的了解、有出色的溝通和人際交往能力，並且能夠像推銷產品一樣推銷自己。

那麼，在招募醫療銷售職務時，人才招募人員在尋找什麼呢？為了幫助大家了解情况，我們採訪美國領先的醫療科技公司的整形外科人才招募主管Jay Johnson，以了解如何在這個競爭激烈的領域找到一份工作。

Johnson說：「與普遍的看法相反，你不需要經驗就能被一家聲譽良好的公司聘用。你只需要願意學習。你不必在這個領域有經驗。我認為這是誤導。在他的公司，對於沒有經驗的人來說，最好的入門職位是助理。在Stryker，員工可以接受為期12到18個月的培訓。培訓結束後，每個新的銷售代表都應該具備足夠的知識確定他們銷售的醫師的需求，並向他們推薦產品，以幫助他們和他們的病人。」

即使以前的經驗不是必需的，一些以前的知識也不會有什麼壞處。Johnson說：「在擔任該職務之前，有一些醫療保健或醫藥的經驗，可以使培訓過程更容易。任何有醫療保健或以前的醫療保健經驗的人都會很好，這不是必要的；我們提供所有的培訓。對於上任後的人來說，這可能會讓事情變得容易一些。」

Johnson從事整形外科工作，這需要他的團隊在手術室裡花大量的時間。這與其他行業的職位有很大的不同，這就是為什麼他說在應徵之前做好调查是如此重要。Johnson表示，在應徵醫療銷售工作之前，先看看公司的網站，看看他們對你的期望到底是什麼。然後，嘗試與線上或社群中的其他銷售代表聯繫，盡可能了解這份工作的真實情況。對該職位的了解不僅會給面試官留下深刻的印象，還能避免浪費自己的時間。

Johnson強調，最重要的是，他在應徵者身上尋找的最重要特質是他們的軟技能。(譯註：軟技能『soft skills』又稱非技術技能『non-technical skills』，指溝通能力、傾聽能力、說服能力、自我激勵的能力、影響力、團隊建設的能力等。)

Johnson說：「如果你能建立關係、如果你能快速學習、如果你能適應並願意投入工作，我們會和你談談，我們想了解你的故事。」

(資料來源：BioSpace)