



台灣藥品行銷暨管理協會

TPMMA TAIWAN PHARMACEUTICAL MARKETING & MANAGEMENT ASSOCIATION

2022 年「傑出藥品中階主管」與「傑出藥品專業經理」

選拔辦法 (2022 年 7 月 22 日公告版本)

一、前言

台灣藥品行銷暨管理協會自 1993 年選拔第一屆傑出經理人迄今，多年來已帶動藥界注重人員發展與訓練，培育人才，強化企業的最大資產 - 人力。

歷屆傑出當選人在職場上的卓越表現獲得肯定，激發內在潛能，且帶領他們的團隊創造更優異的績效，也因而鼓舞其他藥品從業人員效法，對公司與整體藥品產業的成長有相當大的助益，促進並提升整體醫療品質。

藥品行銷、管理暨相關事務攸關全民健康，培育稱職的醫藥專業人才是全體藥業界的責任。傑出經理人的選拔除了表揚傑出藥業人才，並期望藉此活動帶動藥業團體積極投入社會公益，以塑造藥業良好形象與善盡回饋社會之責任。

二、宗旨

為激勵藥業從業人員，致力於提升藥品專業知識、技能和績效，並推動藥業及各醫療相關團體之公益活動，台灣藥品行銷暨管理協會在衛生福利部、藥業各大公協會支持之下，舉辦 2022 年「傑出藥品中階主管」與「傑出藥品專業經理」選拔，以表揚對藥業行銷、銷售管理、法規、人力資源發展與訓練、市場准入/KAM、公共關係等有傑出貢獻之專業經理人，期能藉此選拔活動，全面激勵以提升整體藥業之經營水準，並對國人之健康有所助益。

三、參選人資格

申請者同時具備下列五項條件之專業經理級以上人員：

- (一) 國內藥業及完成登記之法人(含外商藥廠子公司)各級專業經理以上人員。
- (二) 近期有具體傑出事蹟，足資表揚者。
- (三) 才能傑出、品德良好、忠誠敬業、專業素養，足為楷模者。
- (四) 熱心藥業活動及利他精神者。
- (五) 參選功能職位者，任職二年以上為原則。

四、選拔類別

依藥業職能選拔下列各類經理人：



【傑出藥品中階主管】

第一類：行銷類 (Marketing)

產品經理、產品群經理或其職位等同者

第二類：銷售類 (Sales)

地區業務經理或其職位等同者

第三類：其他專業類 (Other Professions)

法規(Regulatory Affair Manager)、人力資源發展與訓練(HRD/Training Manager)、市場准入(Market Access Manager/Associate Manager/Key Account Manager)、公共關係(Public Affair Manager/Associate Manager)、醫藥學術專員(Medical Science Liaison)等或其職位等同者

【傑出藥品專業經理】高階主管

第一類：行銷類(Marketing)

指負責行銷企劃團隊之主管(有帶領產品經理者)。Marketing Manager/ Marketing Lead/ Franchise Lead, Business Manager, Associate Director/Director 等或其職位等同者

第二類：銷售類(Sales)

指負責銷售業務之主管(有帶領地區業務主管者) National Sales Manager/Sales Lead, Business Manager, Associate Director/Director 等或其職位等同者

第三類：其他專業類 (Other Professions)

法規 Regulatory Affairs Manager/Associate Director/Director、人力資源發展與訓練 HRD /Training Associate Director/Director、市場准入 Market Access / KAM Manager/Associate Director/ Director、公共關係 Public Relations Manager/Associate Director/Director 等 (有帶領部屬含資深管理者) 或其職位等同者

五、評審方式

申請者經資格審查後，由本會邀請專家學者及業界領袖組成之評審委員會，對合格之參選人進行以下之評審：

《初選》(評審委員 15 人)

由本會邀請藥業各公會理事長、名譽理事長、顧問或常務理監事加上台灣藥品行銷暨管理協會相關輔導常務等組成之「初選評審委員會」作資料審查，嚴謹評核後，予

以推舉列入決選名單。

《決選》(評審委員 15 人)

由本會邀請藥業專家學者及業界領袖、台灣藥品行銷暨管理協會理事長、名譽理事長及顧問等組成「決選評審委員會」，對初選入圍者依下列之程序評審：

- (一) 每名參選人簡報 10 分鐘與問答 10 分鐘共計 20 分鐘，並按審查標準予以評等。
- (二) 舉行全體評審委員會議，綜合審查意見，並確定當選名單。

評 審 項 目	日 期	時 間	地 點
初 選	2022 年 8 月 19 日	13:00~17:00	台大校友會館 3A
決 選	2022 年 9 月 1 日	09:00~17:00	台大校友會館 3A

六、 參選方式

採用公開報名方式，凡符合資格者，得由下列方式產生：

- (1) 醫藥相關團體推薦
- (2) 公司推薦
- (3) 個人推薦或自我推薦

七、 當選名額

原則上每類別初選一到五名，決選一到三名，若某類參選人未符合標準，得以從缺。

八、 報名費/贊助費

- ◆ 每位申請者無需繳交報名費，然當選者需承諾每一類別 5,000 元贊助費用，以斟酌補貼此次選拔活動之獎盃、獎狀、紀念品、專刊、行政及相關費用等。(協會可提供贊助憑據，以利下年度個人綜合所得稅可扣除額證明)。
- ◆ 若當選者該公司/個人有提供專刊/手冊廣告或是認桌贊助者，則以上贊助費可免。

九、 報名日期

即日起至 2022 年 8 月 10 日截止收件，郵寄者以郵戳為憑據。

十、 頒獎表揚

- (一) 頒獎典禮訂於 2022 年 11 月 22 日 (星期二) 舉行，恭請行政院衛生福利部部長或政府高階長官頒發【藥品傑出經理】之獎座與獎狀，彰顯終生榮耀。
- (二) 出版【藥品傑出經理】專輯，並透過新聞媒體表揚得獎人管理經驗與傑出事蹟。



台灣藥品行銷暨管理協會

TAIWAN PHARMACEUTICAL MARKETING & MANAGEMENT ASSOCIATION

- (三) 並在台灣藥品行銷暨管理協會網站之「傑出經理聯誼會」專欄，永久陳列公告傑出事蹟。
- (四) 得獎人在頒獎典禮當日應親自出席領獎。

十一、得獎人義務

- (一) 得獎人應配合提供【藥品傑出經理獎】專輯所需題材。
- (二) 得獎人應參加頒獎活動，或擔任得獎人代表發表得獎感言。
- (三) 得獎人應贊助頒獎活動之選拔專輯廣告及晚宴認桌。
- (四) 得獎人應配合主辦單位未來辦理藥業相關公益活動時，擔任講師或協辦人員，提供一次無償服務，例如讀書會擔任導讀師。
- (五) 得獎人應加入本協會執委會委員一年，協助本協會推廣活動。
- (六) 得獎人得參加本協會各執委會主辦之藥業相關活動，一年以參與三次以上為宜。

十二、參選人需繳交資料與送交地點

申請者備妥個人簡歷表(表 1-1,表 1-2)、具體事蹟說明書(表 2)、推薦書(表 3)、學經歷證件影本、在職證明書等各三份〈裝訂成三冊〉，及報名費繳交證明等於 **2022 年 8 月 10 日** 截止收件日前，以掛號郵寄：台灣藥品行銷暨管理協會秘書處。

※以上資料，請以書面資料及配合電子檔案提供，以便日後製作得獎人專輯使用。(隨函附上申請者簡歷表(表 1-1,表 1-2)、具體事蹟說明書(表 2)、推薦書(表 3)之空白表格，此類表格亦可向台灣藥品行銷暨管理協會秘書處索取)。

十三、台灣藥品行銷暨管理協會擁有本辦法修改之權利。

十四、洽詢聯繫

台灣藥品行銷暨管理協會秘書處

會址：台北市 106 敦化南路 2 段 128 號 15 樓 網址：www.tpmma.org.tw

電話：(02)2706-1159 傳真：(02)2706-2269 e-mail address：tpmma@tpmma.org.tw

2022 年「傑出藥品中階主管」與「傑出藥品專業經理」

評審指標及說明

請參選人依以下各類評審指標撰寫資料，逐項提供書面文字及數字資料供評審委員審查，如無法提供資料者，請述明原因。參選資料之陳述方式，請著重個人成就及貢獻。

一、各項具體事蹟之說明，其背景與內容可包括：

1. 面臨緊迫性問題暨內外環境衝擊之掌控。
(Timing and Situation of Challenge)
2. 克服困難締造契機而有特殊表現。
(Problem/Difficulty in Situation)
3. 成功決策之訂定、執行與控制。
(Decision, Action and Control)
4. 顯著經營管理績效。
(Distinctive Performance Management)
5. 熱心藥業活動及利他精神，足為楷模者。
(Contributions and Altruism)

二、量化指標：

【傑出藥品中階主管】

第一類：行銷類 (Marketing)

針對自己負責的產品，配合企業整體營運的規劃及執行、部門間之協調、專案工作的策劃執行，落實在銷售部門業務行動方向等相關作業。例如：(1)工作績效 30%(2)傑出事蹟 20%(3)核心職能與技巧 30%：領導與變革管理、創意行銷、策略性思考、溝通能力、問題分析與決策、組織能力 (4)參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力 30%。

第二類：銷售類 (Sales)

將企業產品進行有系統的推廣，以達成促使客戶滿意及業績提升之目的，並藉由嚴謹的銷售管理及執行，不斷提升部門銷售生產力。例如：(1)工作績效 30%(2)傑出事蹟 20% (3)核心職能與技巧 30%：領導與變革管理、客戶關係管理、行銷規範之執行、組織能力、問題分析與決策、創意推廣 (4)參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力(30%)。

第三類：其他專業類 (Other Professions)

在法規、人力資源發展與訓練、市場准入/KAM、公共關係等方面，具有傑出表現。其評估項目如下：(1)工作績效 30% (2)傑出事蹟 20% (3)核心職能與技巧 30%：領導與變革管理、客戶關係管理、組織能力、問題分析與決策、創新能力 (4)參與藥業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力(30%)。

【傑出藥品專業經理】高階主管

第一類：行銷類(Marketing)

統籌企業整體營運行動的規劃及配合執行、部門間的協調、專案工作的策劃展開、藥業企劃制度設定與檢討改進，或引導整合各功能部門業務行動方向等相關作業。例如：(1)工作績效 30% (2)傑出事蹟 20% (3)核心職能與技巧 30%：領導與變革管理、創意行銷、策略性思考、溝通能力、問題分析與決策、組織能力 (4)參與藥業活動及利他精神 30%。決選增加項目 (5)儀態與表達能力 30%。

第二類：銷售類 (Sales)

經由藥品市場資訊的蒐集運用，將企業產品進行有系統的推廣，以達成客戶滿意及業績提升之目的，並藉由嚴謹的銷售管理及人力培植，不斷提升銷售生產力。例如：(1)工作績效 30% (2)傑出事蹟 20% (3)核心職能與技巧 30%：領導與變革管理、客戶關係管理、行銷規範之執行、組織能力、問題分析與決策、創意推廣 (4)參與藥業活動及利他精神 30%。決選增加項目(5)儀態與表達能力 30%。

第三類：其他專業類 (Other Professions)

在法規、人力資源發展與訓練、市場准入/KAM、公共關係等方面，具有傑出表現者。例如：(1)工作績效 30% (2)傑出事蹟 20% (3)核心職能與技巧 30%：領導與變革管理、客戶關係管理、行銷規範之執行、組織能力、問題分析與決策、創意推廣 (4)參與藥業活動及利他精神 30%。決選增加項目(5)儀態與表達能力 30%。

參選人簡歷表

參加甄選類別：

【傑出藥品中階主管】

行銷類 銷售類 其他類(法規人資發展與訓練市場准入/KAM 公共關係)

【傑出藥品專業經理】

行銷類 銷售類 其他類(法規人資發展與訓練市場准入/KAM 公共關係)

姓名			出生年月日	西元	年	月	日
學歷	學位名稱		起訖日期				
	1.						
	2.						
經歷	職稱	任職期間		現職年資	現公司 總年資		
	1.	年 月 ~ 迄今					
	2.	年 月至 年 月					
論文著作							
推薦人 1							
推薦人 2							
聯絡電話			分機				
手機			Line ID				
E-mail							
公司名稱							
員工人數			參選人領導人數				
公司 所屬類型	<input type="checkbox"/> 本國藥廠		<input type="checkbox"/> 外國藥廠				
	<input type="checkbox"/> 代理商/經銷商		<input type="checkbox"/> 其他				
公司聯絡人			電話				
E-mail							
公司地址							

參選人簡歷表(續頁)

以往著作及得獎紀錄：

參加社團：

個人職掌與企業組織的關係圖：

經歷與專業訓練：

參與藥業活動或利他事蹟或未來服務社會規劃：

參選人個人傑出事蹟具體說明書

可自行製作多張填寫

- 1.具體事蹟說明，務請依據所參選類別之評選指標逐項填寫。
- 2.空格內請打字輸入，可放大至 A4 全版。



推薦書

茲推薦

_____ 君參加貴會舉辦 2022 年傑出藥品專業經理選拔之甄選

【傑出藥品中階主管】

【傑出藥品專業經理】

行銷類

銷售類

其他專業類

(法規人資發展與訓練市場准入/KAM 公共關係)

此 致

台灣藥品行銷暨管理協會

推薦人： _____

(簽正本，其餘可影印)

2022 年 月 日

推薦人對參選人之推薦理由

推薦人姓名		簽章	
服務單位		與參選人關係	
職稱		電話	
行動電話		E-mail	