



2024 年「傑出藥品中階主管」與「傑出藥品專業經理」

選拔辦法 (2024 年 4 月 9 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，多年來已帶動醫藥保健生技產業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，也因而鼓舞其他醫藥保健生技產業從業人員效法，對公司與整體醫藥保健生技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醫藥保健生技產業的責任。傑出經理人的選拔除了表揚傑出醫藥保健生技產業人才，並期望藉此活動帶動醫藥保健生技產業團體積極投入社會公益，以塑造醫藥保健生技產業良好形象與善盡回饋社會之責任。

二、宗旨

為激勵醫藥保健生技產業從業人員，致力於提升藥品專業知識、技能和績效，並推動醫藥保健生技產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、醫藥保健生技產業各大公協會支持之下，舉辦 2024 年「傑出藥品中階主管」與「傑出藥品專業經理」選拔，以表揚對醫藥保健生技產業行銷、銷售管理、法規、人力資源發展與訓練、市場准入/核心客戶、公共關係、醫藥學術、事業開發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醫藥保健生技產業之經營水準，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人：

- (一) 醫藥保健生技產業及完成登記之法人(含外商藥廠子公司)各級專業經理人。
- (二) 近二年有具體傑出事蹟，足資表揚者。
- (三) 品德良好、忠誠敬業、專業素養、才能傑出，足為楷模者。
- (四) 熱心醫藥保健生技產業活動及利他精神者。
- (五) 參選者，需任職該公司二年以上為原則。

四、選拔類別

依醫藥保健生技產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(Product Manager)、產品群經理(Group Product Manager)或等同者

第二類：銷售類 (Sales)

地區業務經理(District/Regional Sales Manager)或等同者

第三類：專業類 (Professions)

法規(Regulatory Affairs Manager)、人力資源發展與訓練(Human Resource Development Manager /Training Manager)、市場准入/核心客戶(Market Access Manager/Key Account Manager)、公共關係(Public Affairs Manager)、醫藥學術(Medical Science Liaison)、事業開發(Business Development Manager)或等同者

【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, Associate Director/Director 或等同者

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 或等同者

第三類：專業類 (Professions)

法規 (Regulatory Affairs Manager/Associate Director/Director)、人力資源發展與訓練 (Human Resource Development Manager /Training Associate Director/Director)、市場准入 (Market Access Manager / Key Account Manager/Associate Director/ Director)、公共關係 (Public Relations Manager/Associate Director/Director)、事業開發(Business Development Manager/Associate Director/Director) (有帶領部屬含資深管理者) 或等同者

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》(初審委員 15 人) 台灣藥品行銷暨管理協會專家群組成之「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 15-20 人)

由本會邀請醫藥保健生技產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	2024 年 9 月 20 日 (星期五)	13:00-17:00	台大校友會館 3A 會議室
決選	2024 年 10 月 18 日 (星期五)(暫定)	09:00-17:00	台大校友會館 3A 會議室

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) 醫藥保健生技產業相關團體推薦
- (2) 公司推薦
- (3) 個人推薦

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 2024 年 7 月 31 日(星期三)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 2024 年 11 月 26 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】專刊，並透過數位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】專刊所需題材。
- (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刊廣告及晚宴認桌。
- (四) 得獎人應配合主辦單位未來辦理醫藥保健生技產業相關公益活動時，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醫藥保健生技產業相關活動，一年以參與三次以上為宜。

十二、參選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〉等於 2024 年 7 月 31 日(星期三)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刊使用。(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



2024 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. 管理範疇及顯著管理績效。
(Business Scope & Distinctive Performance Management)
2. 面臨緊迫性問題暨內外環境衝擊之掌控。
(Timing and Situation of Challenge)
3. 克服困難締造契機而有特殊表現。
(Problem/Difficulty in Situation)
4. 成功決策之訂定、執行與控制。
(Decision, Action and Control)
5. 熱心醫藥保健生技產業活動及利他精神，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：(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)參與醫藥保健生技產業活動及利他精神 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：(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)參與醫藥保健生技產業活動及利他精神 20%。決選增加項目(5)儀態與表達能力(30%)。



第三類：專業類 (Professions)

在法規、人力資源發展與訓練、市場准入/核心客戶、公共關係、醫藥學術、事業開發等，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)參與醫藥保健生技產業活動及利他精神 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、醫藥保健生技產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：(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)參與醫藥保健生技產業活動及利他精神 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：(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)參與醫藥保健生技產業活動及利他精神 30%。決選增加項目(5)儀態與表達能力 30%。

第三類：專業類 (Professions)

在法規、人力資源發展與訓練、市場准入/核心客戶、公共關係、醫藥學術、事業開發等，具有傑出表現者：(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)參與醫藥保健生技產業活動及利他精神 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 專業類(法規人資發展與訓練市場准入/核心客戶 公共關係
醫藥學術事業開發)

【傑出藥品專業經理】

- 行銷類 銷售類 專業類(法規人資發展與訓練市場准入/核心客戶 公共關係
醫藥學術事業開發)

姓名			出生年	西元	年	
學歷	學位名稱		起訖日期			
	1.					
	2.					
經歷	職稱		任職期間		現職年資	
	1.		年 月~迄今			業界總年資
	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						
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"/> 本國醫藥保健生技產業 <input type="checkbox"/> 代理商/經銷商		<input type="checkbox"/> 外國醫藥保健生技產業 <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：

參與醫藥保健生技產業活動或利他事蹟或未來服務社會規劃：

表 2

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 2024 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

專業類

(行銷類銷售類專業類(法規人資發展與訓練市場准入/核心客戶

(公共關係醫藥學術事業開發)

此 致

台灣藥品行銷暨管理協會

推薦人： _____

(簽正本，其餘可影印)

2024 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	