

Opis zanimanja

Medicinski predstavnik, Prodajni medicinski predstavnik (Medical Representative, Medical Sales Representative)



Opis posla:

Medical representatives ili drugim rečima rečeno komercijalisti koji se bave prodajom medicinskih proizvoda ili proizvoda koji imaju dodirnih tačaka sa medicinom, se zapravo bave prodajom proizvoda svojih kompanija drugim proizvođačima, veleprodajama, vladinim agencijama i nekim drugim organizacijama. Bez obzira na tip proizvoda, glavni zadatak jeste zainteresovati veletrgovca ili preprodavca za svoj proizvod i odgovoriti na sva pitanja ili probleme klijenata. Oni savetuju klijente i kako da povećaju prodaju samog proizvoda.

U suštini, opis poslova pozicije Medical Representative se svodi na opis posla klasičnog komercijaliste, ali je ovo zanimanje opisano zasebno jer je sve češće traženo na tržištu rada i jer objedinjuje u sebi ekonomiju (prodaju) i medicinu.

Vrlo često putuju i posećuju kako potencijalne tako i postojeće kupce. Prilikom poseta potencijalnom klijentu, razgovara se o potrebama kupca i definiše se na koji način njihova roba ili usluga može zadovoljiti te potrebe. U svom radu koriste se uzorcima ili katalogima koji opisuju proizvode, cene, dostupnost ili korisnost (način na koji se ti proizvodi koriste) tih proizvoda. Zbog brojnih proizvođača, odnosno veletrgovaca koji nude slične proizvode, uvek se pokušava naglasiti jedinstven kvalitet proizvoda ili usluga svoje kompanije. Oni primaju i narudžbe i rešavaju sve probleme ili prigovore onog ko i naručuje. Klijentu daju informacije i sa njim ugovaraju sve detalje eventualne kupovine. Ceo ovaj proces može trajati i nekoliko meseci. Kada je ugovor sklopljen, ostaju u stalnom kontaktu sa klijentom kako bi osigurali obnavljanje ugovora.

Ugovaranje novih poslova je takođe važan deo posla. Kako bi pronašli nove klijente, služe se informacijama dobijenim od postojećih klijenata, reklamama u specijalizovanim časopisima, a pohađaju i konferencije i sajmove karakteristične za proizvod njihovog preduzeća. Povremeno nenajavljeni posećuju potencijalne klijente. Analiziraju statističke podatke, pripremaju izveštaje i obavljaju neke administrativne poslove, kao što je ispunjavanje izveštaja troškova, ugovaranje sastanaka i planiranje vlastitih putovanja. Proučavaju literaturu o postojećim i novim proizvodima, prate prodaju, cene i ponude proizvoda i usluga svojih konkurenata.

Radni uslovi:

Svojim poslom pokrivaju velika područja i samim tim puno putuju. Često su van mesta stanovanja i po nekoliko dana. Zbog prirode posla i čestih putovanja najčešće rade više od 40 sati nedeljno. Iako radno vreme u ovom poslu nije fiksno, a može biti i dosta dugo, prednost je mogućnost samostalnog određivanja ritma rada. Saradnja sa većim brojem ljudi može delovati podsticajno, ali je i vrlo zahtevno. U nekim preduzećima su unapred smišljene kvote koje moraju da se ispune, ili ciljevi koji se takođe moraju ispuniti. Budući da njihov dohodak zavisi upravo od provizija, često su pod pritiskom održavanja i proširivanja kruga svojih klijenata.

Poželjne osobine i kvalifikacije:

U ovom je poslu vrlo je važna usmerenost na ciljeve, uverljivost i mogućnost samostalnog i timskog rada. Važno je i da ljudi koji se bave ovim poslom budu strpljivi i uporni, jer put do sklapanja posla može trajati i nekoliko meseci. Potrebna je i određena količina fizičke izdržljivosti (ponekad prenose teške kutije s uzorcima proizvoda ili duže vreme provode na nogama). Važno je takođe i da uživaju u putovanju, jer veliki deo svog radnog vremena provode putujući i posećujući postojeće i nove klijente.

Opis zanimanja

Medicinski predstavnik, Prodajni medicinski predstavnik (Medical Representative, Medical Sales Representative)

Osposobljavanje i zapošljavanje:

Osposobljavanje za ovo zanimanje u određenoj mjeri zavisi o vrsti proizvoda ili usluge koja se prodaje. Obično se traži medicinska ili farmaceutska struka. Međutim, budući da zahtevi posla postaju sve složeniji, sve više preduzeća zahteva fakultetsko obrazovanje. Mnoga preduzeća još uvek na ovim radnim mestima zapošljavaju pojedince sa iskustvom u prodaji, bez obzira na formalno obrazovanje. Snalažljivost i ambicija, potrebne su u prodaji, i na to se sve više i više obraća pažnja pri zapošljavanju.