

Munkaadói interjú

Az orvos-, kórház-, patikalátogató

foglalkozásról

„Itt nem csak az emberi tényezőkön múlik, hogy valaki sikeres lesz-e, hanem a szakértelmének és ismeretanyagának is folyamatosan bővülni kell.”

Az interjút adta: Andrassew Zsolt, ügyvezető

Cég profilja: gyógyszerforgalmazás
Szektor: versenyszféra
Dolgozók száma: 22 fő
Munkakörben dolgozók száma: 12 fő
Nemi arány a munkakörben: 80% nő, 20% férfi
Életkori átlag a munkakörben: 45 év

1. Mióta tevékenykedik a szakmában? Mi motiválta arra, hogy erre a pályára lépjen?

Lassan 14 éve vagyok a cégnél. Eredeti végzettségemet tekintve bölcsész vagyok. A tanári pálya javadalmazási szintje nem volt túl vonzó számomra, míg ebben a szakmában lehetőség van az anyagi helyzetemet is biztos alapokra helyezni.

2. Mivel foglalkozik, és hogy épül fel a cégük? Hányan dolgoznak a szakmában Önöknél?

A cégünk gyógyszerforgalmazással foglalkozik országos szinten és lefedettséggel. Itt az irodában végezzük a marketing, logisztika és management folyamatokat 10-en, valamint van egy 12 fős orvos-, kórház-, és patikalátogató hálózatunk.

3. Milyen módszereket használnak az orvos-, kórház-, patikalátogató kiválasztása során? Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

A területi vezető vizsgálja meg az önéletrajzokat. Egy személyes elbeszélgetés alkalmával egy ún. „elő-interjút” készít a jelentkezőkkel. Ezen jelentkezők a második

rostán itt, az irodában, az ügyvezetővel és a marketing menedzserrel folytatott interjúm kapják meg a végleges választ a felvételükre.

4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben? Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják meg ennek?

Jelenleg nincs ilyen kollégánk. Ehhez a munkához teljes körű mobilitással kell rendelkezni, az érzékszervekre különösen szükség van a kommunikációhoz és ügyintézéshez. A megváltozott munkaképességtől függően egyébként tudunk munkát biztosítani ilyen személyeknek is.

5. Milyen gyakran változik a dolgozók összetétele? Mi lehet ennek az oka?

Nehéz meghatározni ezt a mozgást. Azt mondanám, hogy mindenképpen nagyobb a fluktuáció, mint az irodai dolgozóinknál. Ez annak köszönhető, hogy a jobb hírű, tapasztaltabb orvos- és patikalátogatókat előszeretettel foglalkoztatják a konkurens cégek is. Leginkább ez az oka, ha valaki itt hagy bennünket.

6. Mitől függ, hogy valaki beválik-e ezen a pályáján? Milyen visszajelzést kapnak a dolgozók a teljesítményükről?

Elég összetett feladatkörrel beszélünk ennél a szakmánál. Itt nem csak az emberi tényezőknél múlik, hogy valaki sikeres lesz-e, hanem a szakértelmének és ismeretanyagának is folyamatosan bővülni kell. A kommunikációs képességek alapvető megléte, vagy esetleges fejlesztése itt sokat nyom a latban. Általában megvásároljuk az értékesítési információkat a területi adatbázis kezelőktől, így pontosan meghatározható, hogy melyik termékünkben, ki, mennyit értékesített.

7. Van-e tipikus karrierút az orvos-, kórház-, patikalátogató pályáján? Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?

Negyedévente van egy tájékoztató napunk, amikor a legújabb technikai- és termékskálával ismertetjük meg a dolgozókat. Itt lehetőség van arra, hogy fejlesszék tudásukat, megismerkedjenek új területekkel, adott esetben. Ezen kívül, nagy ritkán, a marketing területre szoktunk vezetőket választani cégen belül, egy nagyobb szabású értékesítési folyamat eredményeképpen. Ez a hozzánk hasonló cégeknél is előfordul.

8. Mi várható a jövőben ezen a területen? Miért ajánlja ezt a pályát az érdeklődőknek?

Ez nagyban függ a törvényi szabályozástól. Volt idő, amikor ezt a szakmát csak orvosok és gyógyszerészek végezheték. Számomra megjósolhatatlan a jövő ezen a területen. Az viszont biztos, hogy színes, változatos munkakörrel beszélünk, viszonylagos szabad munkavégzéssel. A céges autó majd minden vállalatnál biztosított ehhez a munkához.