



МЕДИЦИНСКИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ

*Как подготовиться и пройти собеседование
в фармацевтическую компанию,
стать медицинским представителем и
сделать свои первые профессиональные шаги*

Крюк Антон

Антон Владимирович Крюк
Медицинский представитель.
Как подготовиться
и пройти собеседование
в фармацевтическую
компанию, стать
медицинским представителем
и сделать свои первые
профессиональные шаги

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68455706

ISBN 9785005918536

Аннотация

Данная книга для начинающих медицинских представителей, которых интересует: • как написать резюме? • где его разместить? • как пройти собеседование? • как отвечать на вопросы рекрутеров? • как «сыграть визит» на собеседовании? • что делать во время испытательного срока? • подготовка и проведение успешных

визитов?• структура визита?• как сформировать базу клиентов?•
как отрабатывать возражения на визите?

Содержание

Предисловие	8
Кто такой медицинский представитель?	13
Резюме – ваш портрет написанный вами	17
Что выделить при написании резюме	20
Какие разделы, и в каком порядке должны присутствовать в резюме	21
Заполняем каждый раздел резюме	22
Итог по резюме	28
Как избежать типичных ошибок, из-за которых 90% работодателей даже не читают резюме	33
Где опубликовать резюме?	36
Что делать после того, как Вы написали и опубликовали резюме	38
Собеседование	40
9 коварных вопросов на собеседовании	40
Конец ознакомительного фрагмента.	49

**Медицинский
представитель
Как подготовиться
и пройти собеседование
в фармацевтическую
компанию, стать
медицинским
представителем
и сделать свои первые
профессиональные шаги**

Антон Владимирович Крюк

© Антон Владимирович Крюк, 2022

ISBN 978-5-0059-1853-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Вступление.

Я Вас приветствую, мои уважаемые Друзья!

Данную книгу я написал после того, как ко мне обратилось за помощью большое количество людей, которые желали стать медицинскими представителями в фармацевтических компаниях. Людей интересовало:

- как составить и написать резюме?
- где и как его разместить, чтобы получать звонки и приглашения на собеседование;
- как пройти собеседование?
- как отвечать на каверзные вопросы рекрутеров?
- как «сыграть визит» во время собеседования с рекрутером?
- и что делать на испытательном сроке, в самом начале своей карьеры, чтобы испытательный срок пройти успешно?
- из чего состоит подготовка и проведение первых успешных визитов?
- какова структура визита и на что обратить внимание?
- как сформировать базу своих клиентов?
- каким образом отрабатывать возражения и в каких случаях это нужно делать?
- зачем медицинскому представителю вести записи и что с ними делать?

– каким образом распределить свои силы, чтобы всё успевать?

На все эти вопросы Вы найдёте ответы в данной книге. Я постарался как можно точнее ответить на самые задаваемые вопросы. И при этом, ничего лишнего, для заполнения текстом бумаги, я писать не стал. Все рекомендации практические и по существу.

Желаю Вам успехов в подготовке, прохождению собеседования, получению работы медицинским представителем в фармацевтической компании и успешном прохождении испытательного срока!

Предисловие

Российский фармацевтический рынок бурно развивается: иностранные фармацевтические компании открывают свои представительства в России, выводятся на рынок новые препараты, открываются отдельные направления (ветеринария, косметика, товары для спорта), строятся заводы по производству лекарственных препаратов в нашей стране. Все это требует увеличения штата сотрудников. И компании «растут», набирают новых сотрудников (в среднем, крупные работодатели в данной области увеличивают штат на 50—100 человек в год). И это относится не только к Москве – большое количество фармацевтических компаний имеют свои представительства и в регионах. Поэтому чтобы найти достойную работу, совсем не обязательно ехать в Москву.

С началом лета приближается пора выпускных экзаменов в медицинских и фармацевтических ВУЗах. И перед вчерашними студентами медицинских ВУЗов стоит нелегкий выбор: посвятить себя практической медицине, либо фармацевтической деятельности, или попробовать свои силы в промоциональном бизнесе фармацевтической компании. На сегодняшний день фарминдустрия открывает великолепные перспективы для молодых специалистов с дипломами врача или провизора (фармацевта).

Наиболее востребованная позиция в большинстве ком-

паний – медицинский представитель. У многих сложилось неверное представление об этой профессии: медицинский представитель – просто человек, торгующий лекарствами. На самом же деле, медицинский представитель – это эксперт по продукции компании, специалист, умеющий говорить с медицинскими работниками «на одном языке». Он готов дать ответ на любой профессиональный вопрос врачей о фармакологических свойствах того или иного препарата, показаниях и противопоказаниях к применению, побочных явлениях, взаимодействии с другими препаратами и других аспектах применения лекарственного средства. Медицинский представитель доносит до рядовых врачей и фармацевтов новую информацию о современных методах лечения и возможностях фармакотерапии того или иного заболевания.

Основная цель работы медицинского представителя – это выполнение плана и увеличение продаж, и прибыли фармацевтической компании.

Какими же качествами должен обладать вчерашний выпускник медицинского вуза, чтобы успешно начать карьеру в фармацевтической компании с позиции медицинского представителя?

Рассмотрение кандидатов без опыта работы медицинским представителем начинается с прояснения желания и способностей кандидата работать в этой должности. Также обращают внимание на такие личностные качества, как коммуника-

бельность, целеустремленность, доброжелательность и умение работать в команде. Кандидат должен уметь расположить к себе собеседника во время беседы и быть в меру настойчивым. Большинство компаний не делают ограничений по возрасту – главное, чтобы человек хотел работать и учиться. Процесс адаптации новичков включает разнообразные тренинги для новых сотрудников, на которых изучаются препараты, выпускаемые компанией, обучают навыкам продаж, проведению презентаций и искусству ведения переговоров. Участие в двойных визитах, для подкрепления полученных знаний и навыков является обязательным.

В силу сложившегося «дефицита» на рынке труда кандидатов с высшим медицинским/фармацевтическим образованием и ежегодного увеличения компаниями штата медицинских представителей, некоторые фармацевтические компании смягчили требования к образованию кандидатов на эти позиции. Сейчас активно рассматривают не только врачей и фармацевтов, но и ветеринаров, химиков, биологов, психологов, а также кандидатов со средне-специальным образованием, окончивших медицинские и фармацевтические училища. Базовые знания процессов, происходящих в организме человека, плюс обширная и разносторонняя программа обучения новых сотрудников в фармацевтических компаниях – все это помогает кандидатам со смежным образованием быстрее адаптироваться к новым требованиям и успешно справляться с работой медицинского представителя.

Нехватка медицинских представителей побуждает фармацевтические компании искать все новые пути к «сердцу» кандидата. В настоящее время заработная плата представителя без опыта работы составляет в среднем \$1000. Кроме того, она ежегодно индексируется. Разрабатываются привлекательные бонусные схемы, растет количество услуг, входящих в социальный пакет (например, некоторые компании дают страховку на членов семьи сотрудника). Все больше компаний оплачивают абонемент спортивного клуба и материально поощряют изучение английского языка. Проводятся тренинги, семинары для сотрудников компаний, как в России, так и за ее пределами.

Многие фармацевтические компании стараются растить свои кадры. На дальнейшее продвижение по карьерной лестнице медицинский представитель может рассчитывать в среднем через 2—3 года успешной работы с отличными результатами продаж. При этом особое внимание будет уделяться знанию английского языка и личным достижениям. Дальнейшую карьеру успешному медицинскому представителю, скорее всего, предложат продолжить в отделе продаж в качестве супервайзера, управляющего территорией, или в области работы с оптовыми ключевыми клиентами (КАМ). Если отдел продаж не приоритетен, то медицинский представитель может развиваться в отделе маркетинга, начав с позиции младшего менеджера или помощника менеджера по продукту (для этого необходимо получить дополнитель-

ное образование в области маркетинга); в медицинском отделе в должности специалиста по клиническим исследованиям или специалиста по медицинской информации (для этого желательно иметь ученую степень кандидата наук и опыт научно-исследовательской работы, написания и переводов статей) либо уйти в смежные области – тренинги, закупки, логистика, отдел персонала.

Если Вы амбициозны, любите общаться с новыми людьми, если вам «тесно» в своем кабинете поликлиники, либо в аптеке и вы хотите попробовать себя в новой профессии – дерзайте! Интересный фармацевтический мир откроет Вам новые горизонты Вашего образования. Вы сможете многому научиться, проявить себя, построить успешную карьеру и получить профессиональное удовлетворение от того дела, которому Вы себя посвятили.

Кто такой медицинский представитель?

Вы хотите получить работу медицинским представителем? В таком случае Вам важно обладать и владеть определенным уровнем компетенций, необходимых на этой должности.

Медицинский представитель – это своего рода менеджер по продажам, который «продает» информацию о своих продуктах в индивидуальной беседе со специалистами (B2B).

Задача медицинского представителя: правильно выстроить взаимодействие с провизорами и заведующими аптеками, врачами и руководителями ЛПУ (лечебно-профилактических учреждений) таким образом, чтобы они рекомендовали продукцию (медпрепараты, БАДы, средства по уходу, медицинскую технику, услуги) компании, интересы которой представляет этот сотрудник. При этом проводимая работа должна строиться строго на этических нормах и соблюдении законов государства.

Как Вы можете успешно пройти собеседование на должность медицинского представителя? Необходимо показать свои знания и свой опыт, что Вы обладаете высоким уровнем компетенций, которые нужны для успеха на данной должности.

Сейчас в компаниях, не выделяют средств на финансовую мотивацию ключевых людей. Это запрещено законодательством. Поэтому, чтобы внести препарат в региональный список, придется очень хорошо постараться. Важной составляющей работы медпредставителя является работа с OL (Opinion leader), которого сначала надо найти, а потом заинтересовать своим продуктом. Для этого требуются: отличные коммуникативные навыки, умение работать с психотипами людей, иметь навык работы с возражениями, уметь убеждать, достигать договоренности, заинтересовывать на уровне профессиональных знаний.

Вы, как медицинский представитель, должны хорошо разбираться в препаратах, которые промотируете. Понимать механизм действия, быть знакомыми с областью, в которой работает (гастроэнтерология, кардиология, педиатрия, неврология и т. д.), знать конкурентов, и преимущества своих препаратов перед конкурентами. Для этого Вам потребуются learning agility – умение учиться всему новому, работать с большими объемами информации.

У каждого медицинского представителя есть планы, от ежедневного количества посещений аптек/врачей, до годового объема продаж на вверенной территории.

Поэтому компетенция «Планирование и реализация» должна быть развита на высоком уровне. Если Вы данной компетенцией не владеете, то Вам необходимо обучиться «Планированию и реализации» на вверенной территории.

С этим Вам придется работать ежедневно. И от умения планировать и реализовывать план продаж будет зависеть Ваша карьера и Ваш карьерный рост. Это возможность зарабатывать гораздо больше, чем просто получать рядовую ставку медицинского представителя.

Так же нужно добавить компьютерную грамотность (использование планшета для презентаций, работа с CRM, Microsoft Office), грамотную речь, презентабельный внешний вид, готовность к командировкам, к участию в конференциях, организации круглых столов, фармкружков и т. д.

Если Вы думаете, как пройти собеседование на должность медицинского представителя, подготовьте вопросы и ответы по своему опыту.

– С какими продуктами Вы работали?

– Кто были Ваши конкуренты?

– В чем преимущество Вашего препарата в сравнении с аналогичными у конкурентов?

– Каков был план по посещениям / продажам? Как Вы с ним справлялись? Если не справлялись, то какая причина?

– Расскажите о работе с OL. Самый сложный случай из Вашей практики?

– Какую обратную связь Вы предоставляли с «полей»? Было ли что-то полезное в этой обратной связи для маркетинга?

– Каким образом Вы заинтересовали OL?

– Как Вы выстраивали отношения с провизорами?

– Какую отчетность предоставляли в офис?

Если же у Вас не было опыта работы медицинским представителем, то в таком случае, Вам необходимо начать подготовку с самых азов. Вы сможете узнать все хитрости и нюансы, которые встречаются во время собеседования и подготовиться к ним. Используя в подготовке мой практический опыт, Ваши шансы на получение работы медицинским представителем в течение 1 месяца вырастут в 5 раз. Вы сможете избежать многих подводных камней, по причине которых поиск работы может затянуться на несколько месяцев, пока Вы не набьёте достаточно шишек на личном опыте. По этому, профессиональная подготовка, которой я с Вами делюсь, позволит Вам иметь работу и получать зарплату, в то время как остальные всё ещё будут безуспешно проходить собеседования.

Резюме – ваш портрет написанный вами

«Написал своё резюме. Распечатал. Перечитал. Расплакался...

Жалко такого человека на работу отдавать!»

Анекдот

Когда я первый раз начал искать работу медицинским представителем, то естественно, столкнулся с вопросом, в какой форме писать резюме, и какой стиль выбрать?

– Что писать?

– Что указывать?

– Что ненужно о себе писать?

Я потратил время, для того, чтобы узнать в общих чертах, что такое «Резюме» и как его составлять.

Потом взял чьё-то резюме из интернета, в качестве шаблона. По его подобию, не зная смысла некоторых вещей, составил своё резюме. Затем разместил на сайте поиска работы для медицинских представителей. И довольный собой, стал ждать шквала звонков.

Прошла неделя – хоть бы кто-то позвонил...

Пришлось снова садиться за компьютер и читать чужие

резюме.

Сначала нашёл десяток подходящих резюме. Затем стал вчитываться в смысл. Нашёл для себя несколько вещей, на которые сразу не обратил внимания. Внёс несколько исправлений в своё резюме.

Довольный своей смекалкой, стал снова ждать звонков.

Прошла почти неделя... Я думал: «Негодяи! Я так старался, а мне никто не звонит».

И вдруг, в пятницу, во второй половине дня звонок! Счастье так и распирало!

Разговор был коротким. Уточнение – это я? Ищу ли работу? Несколько вопросов по резюме. Обещание перезвонить. Конец беседы...

Естественно, никто не перезвонил...

После этого я стал искать того, кто мне поможет откорректировать моё резюме. Им оказался медицинский представитель, с опытом работы более 8 лет. Я заказал столик в кафе, где мы и встретились. И он помог мне составить моё первое резюме.

Уже на следующей неделе я получил 5 звонков и первые два приглашения на собеседование. Первые приглашения на собеседование с начала поиска – а ведь прошел уже месяц!

Так как же и в какой форме писать резюме?

Так как у нас деловое письмо, то рекомендую строго при-

держиваться делового тона. Использовать соответствующий редактор в компьютере – Word. В данном редакторе есть все стили и шрифты, нужные для написания текста в деловом стиле.

Рекомендую Вам, для написания резюме, выбрать такой шрифт, который будет читабелен: с компьютера, с планшета, с телефона. Это могут быть (выбрать один): Arial, Times New Roman, Calibri. Так соискатель сможет открыть Ваше резюме с любого устройства.

Резюме будет у Вас состоять из отдельных разделов. В этих разделах писать четко, по сути. Лишнее никто читать не будет.

Писать строго на белом фоне, шрифтом чёрного цвета. Эксперименты с цветами и фонами тут неуместны.

Наверное, кое-кто из Вас усмехнётся и скажет, что это и так понятно. Однако я пишу об этом не просто так – видел и резюме, украшенные по уголкам цветочками, и розовые рамочки, и резюме написанные цветными шрифтами: синим, зелёным, фиолетовым.

Не нужно вводить соискателя в ступор сразу.

Пускай ещё поживёт :-)

Что выделить при написании резюме

При написании резюме выделяем жирным шрифтом только самое важное:

- фамилия, имя, отчество;
- цель, зачем подаём резюме. Чтобы сразу внести ясность для работодателя;
- наименования главных разделов выделяем увеличенным жирным шрифтом;
- наименования подразделов выделяем только жирным шрифтом.

Всё остальное пишем единым шрифтом.

Рекомендую выбрать размер шрифта «11» или «12».

Данный размер шрифта удобно читать. И текст смотрится красиво.

Какие разделы, и в каком порядке должны присутствовать в резюме

Давайте теперь вместе рассмотрим, какие разделы разместить в своём резюме.

1. Конечно же, самый первый раздел – это «шапка» резюме.

В «шапке» указываете фамилию, имя, отчество и мотив подачи резюме.

2. Затем указываются личные данные:

– дата рождения – полностью;

– город Вашей дислокации (где планируете работать);

– Ваш телефон;

– электронная почта;

– skype.

3. Цель.

4. Профессиональные навыки (ключевые компетенции).

5. Образование.

6. Опыт работы.

7. Дополнительное образование.

8. Владение иностранными языками.

9. Дополнительная информация.

10. Личные качества.

Заполняем каждый раздел резюме

Теперь я предлагаю рассмотреть каждый раздел подробно. А так же, что в каждом из разделов следует указывать и чего писать не следует.

Цель.

Чётко указываем конкретную цель – получить должность медицинского представителя.

Никаких перечислений: «хочу должность медицинского представителя, либо должность фармацевтического представителя по работе с аптеками, либо должность КАМа».

Работодатель должен видеть чётко сформировавшегося специалиста, который знает, что хочет.

Профессиональные навыки.

В этом разделе, друзья мои, писать строго о профессиональных навыках. Согласно будущей должности.

Если опыта работы нет – то изучите несколько источников о работе медицинского представителя, о должностных обязанностях медицинского представителя. Затем укажите, что изучили.

Например:

- визит медицинского представителя к врачу;
- как стать медицинским представителем;
- как убедить клиента;

- психотипы клиентов;
- зоны восприятия людей. Использование зон восприятия в переговорах с клиентом;
- что такое эффективный визит медицинского представителя.

Либо, пройдите тренинг, как стать успешным медицинским представителем, с отработкой структуры визита. Это ускорит продвижение Вас к цели в разы! А стоимость тренинга Вы вернёте в первый месяц работы медицинским представителем.

Образование.

Указываем уровень образования.

Ниже, учреждение, которое Вы окончили. Специальность, согласно диплому. Указываем наивысшее образование, которое Вы получили.

Если высшее образование не профильное, то добавляем его вторым пунктом. А первым пунктом пишем профильное образование, при наличии такового (медицинское, фармацевтическое, фармакологическое, биохимическое).

Если профильного образования вообще нет, то указываем только высшее образование, которое Вы имеете.

Остальные, не профильные образования, работодателю не интересны. По-этому не указываем их.

Опыт работы.

Указываете опыт работы в обратном хронологическом порядке. Каждое место работы с нового абзаца:

- должность;
- период – с (месяц, год), по (месяц, год);
- место работы;
- прямые должностные обязанности (ключевые компетенции).

Не следует расписывать места работы, которые никак не относятся к будущей должности. Достаточно написать кратко:

- период;
- должность;
- место работы.

Всё.

Дополнительное образование (дополнительная информация).

Сюда вписываете дополнительное образование, курсы, тренинги, семинары. Опять же, если дополнительное образование как-то касается должности медицинского представителя.

Владение языками.

Прекрасно, если Вы владеете иностранными языками.

Многие компании это поощряют. И в будущем, знание иностранного языка пригодиться Вам в карьерном росте.

Обязательно укажите иностранные языки, которыми владеете. И уровень владения иностранными языками:

- Элементарное владение (Basic User)
- Самостоятельное владение (Independent User)
- Свободное владение (Proficient User)

Если иностранными языками не владеете – этот раздел пропустите.

Наличие водительского удостоверения и стаж вождения.

Тут укажите наличие водительского удостоверения и стаж вождения.

Сейчас 80% компаний предоставляют служебные автомобили. По-этому наличие водительского удостоверения – важно.

Обо мне.

В краткой форме напишите, почему Вас должны взять работать в эту компанию (2—4 предложения).

Как пример:

Проактивный и результативный профессиональный работник с профильным образованием. Умею определять и работать с потребностью клиента. Это позволяет успешно убеждать клиента и склонять к своей точке зрения.

Навыки владения компьютером.

Укажите программы, с которыми Вы умеете работать: Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), почтовые программы и т. д.

С компьютером медицинский представитель работает, практически, ежедневно.

Личные качества.

О своих личных качествах не пишите много. И не используйте тех слов, которые подтвердить и объяснить не сможете.

Например, 85% соискателей, в своих резюме пишут, что они «коммуникабельны».

Самое интересное то, что даже половина из них не смогла чётко объяснить значения этого слова.

Коммуникабельность (новолат. соединимый, сообщающийся) – способность к

общению, к установке связей, контактов, общительность; способность к совместной работе с разными типами систем передачи информации.

Лучше, если Вы простыми словами опишите 3—5 Ваших лучших качеств. И эти качества сможете объяснить и подтвердить на собеседовании.

Например:

– способен к обучению (потому что стремлюсь развивать свои навыки и совершенствоваться постоянно);

– внимателен к деталям (уделяю достаточно внимания деталям, чтобы избежать промахов в своей работе);

– способен работать в команде (Т.е., ценю командную работу. В команде люди принимают решения сообща. Решения принятые сообща, помогают достичь гораздо лучших результатов, чем при индивидуальной работе).

Итог по резюме

Очень внимательно прочтите его три раза!

Внимательное чтение резюме позволит Вам избежать досадных орфографических ошибок. А так же проверите ключевую информацию.

И ещё раз проверьте Ваши контактные данные!

Медицинский представитель

69000 рублей

Иванова Иванна Ивановна (прим.: данное имя вымышленное)

Женщина, 34 года, родилась 3.07.1988

г. Москва

Не готова к переезду. Готова к командировкам

Занятость: полная

График работы: полный день

Контактные данные:

ivanova.ivanna@mail.ru

+7 999 123 45 67

Skype: ivanova_ivanna



Опыт работы: 12 лет 6 месяцев

Август 2018 – март 2022. Астеллас Фарма Юроп. г. Москва. Полная занятость.

Медицинский представитель

Планирование своей деятельности на закреплённой территории, проведение визитов к врачам и в аптеки, доведение информации о препаратах компании до врачей и фарм. работников, выполнение плана продвижения в соответствии с маркетинговой стратегией компании, ведение отчётности, формирование и ведение клиентской базы, установление и поддержание эффективных взаимоотношений с ведущими специалистами и административными органами; планирование, подготовка и проведение конференций, презентаций, круглых столов, участие в выставках; непрерывное профессиональное обучение, совершенствование своих знаний и навыков согласно предъявляемым требованиям к медицинским представителям.

Достижения: регулярное выполнение планов продаж согласно маркетинговой стратегии, получение квартальных и годовых бонусов, по результатам 2013-2014 гг признана лучшей по продажам.

Октябрь 2012 – август 2018. ОАО «Верофарм». г. Москва, полная занятость.

Медицинский представитель

Планирование своей деятельности на закреплённой территории, проведение визитов к врачам и в аптеки, доведение информации о препаратах компании до врачей и фарм. работников, выполнение плана продвижения в соответствии с маркетинговой стратегией компании, ведение отчётности, формирование и ведение клиентской базы.

Октябрь 2010 – октябрь 2012. ЗАО «СИА Интернейшнл». г. Москва, полная занятость.

Офис-менеджер.

Управление товарно-денежными потоками между Компанией и клиентами.

Рис. 1. Пример резюме.

Ключевые навыки

- многолетний опыт работы в области фармации;
- большой опыт общения с клиентами;
- повышение профессиональных навыков;
- умение работать в команде;
- эмоционально устойчива;
- нацеленность на результат;
- стремление к развитию, как в личном плане, так и профессиональном;
- имею отличные коммуникативные и аналитические навыки.

Обо мне

Отсутствие вредных привычек.

Фитнес, чтение, путешествия, свободное владение ПК (MS Office), электронная почта, поиск в сети интернет.

Высшее образование

2010. Первый Московский государственный медицинский университет имени И. М. Сеченова. Факультет: фармацевтический. Специализация: фармация.

Знание языков

Русский – родной.

Английский – А1 – начальный.

Повышение квалификации, курсы

2015 – «Искусство презентации». Астеллас Фарма Юроп.

«2014 – «Структура визита. Навыки презентации». Астеллас Фарма Юроп.

2013 – «Организация и экономика фармации». Институт повышения квалификации Федер. мед.-биологического агентства.

Гражданство, время в пути до работы

Гражданство: Россия

Разрешение на работу: Россия

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Рис. 1.1. Пример резюме.

Как избежать типичных ошибок, из-за которых 90% работодателей даже не читают резюме

Сразу начну с очень важно момента.

Заведите личный Email для деловой переписки. Email должен состоять из Вашей фамилии и Вашего имени: Ivanov.Andrey@rmail.com.

Ни в коем случае не используйте email, который Вы используете в играх или личном общении.

Например:

DUM666@gmail.com, kiska00love@mail.ru,
ya_pusik@yandex.ru, dyuimovochka@lo.com,
Zu673liaC326_go1@gmail.com, fire_tank@gmail.com и т. д.

Отнеситесь к адресу электронной почты серьёзно. Иначе, на адресе электронной почты, работодатель, закончит чтение Вашего резюме!

Правила, которые относятся к email, так же распространяются на логин Skype.

Как уже писал выше, в разделе «цель», указываем конкретную цель (получить должность «Медицинский представитель»). Никаких глаголов, прилагательных и причастий не добавляем!

Если Вы когда-то учились, а затем бросили учебное заве-

дение, то какая бы причина не была – указывать этого не следует. Работодателем это может быть истолковано как:

– Вы не обязательный человек, который не доводит дела до конца;

– либо, Вы человек, который не может определиться в жизни.

Если Вам очень хочется написать о своём хобби, то снова подумайте – как это будет относиться к Вашей будущей должности.

Разведение бойцовых рыбок или поющих хомячков – будет ли это интересно работодателю?

В разделе «личные качества», что-либо подобное, НЕ пишите никогда:

– «в меру адекватный»

– «почти самостоятельный»

– «когда нужно, могу принимать решения»

– «в исключительных случаях могу работать самостоятельно»

и это фразы из реальных резюме!

И ещё.

Сейчас многие люди активно используют мобильный телефон. И в момент звонка потенциального работодателя, телефон может быть сильно разряжен...

Запомните!

Работодатель не любит звонить дважды. Ему нужен ответственный работник.

Вряд ли работодателя заинтересует человек, который ходит с разряженным мобильным телефоном.

По-этому, постарайтесь следить за уровнем заряда телефона. По крайней мере, в будние дни в период с 9:00 до 18:00 – когда обычно и звонят работодатели.

Где опубликовать резюме?

Теперь, друзья мои, я перечислю ресурсы, на которых рекомендую размещать резюме на должность медицинского представителя.

Данный список может быть Вами расширен. Ежегодно появляются новые ресурсы для специализированного поиска работы.

И так:

- **<https://hh.ru> (**headhunter.ru**)**
- <https://pharm-med.ru>
- <https://superjob.ru>
- <https://pharmpersonal.ru>
- <https://medpred.ru/rabotadatelyam>
- https://trud.com/jobs/medicinskij_predstavitel/
- <https://rabota.ru>
- <https://job.ru>
- <https://zarplata.ru>
- <https://rabota.mail.ru>
- <https://vakant.ru>
- <https://avito.ru>

Рекомендую поместить резюме минимум на пять сайтов. Чем быстрее Вы хотите найти работу медицинским пред-

ставителем – тем на большем количестве сайтов должно быть Ваше резюме!

Работодатель, просматривая разные сайты, должен везде видеть Ваше резюме!

Что делать после того, как Вы написали и опубликовали резюме

Я уверен, что Вы поместили своё резюме на всех доступных ресурсах.

Начали Вы получать звонки от работодателей сразу или спустя несколько дней, каждые 24 часа поднимайте своё резюме в поиске и обновляйте (многие сайты предоставляют услугу автоматического подъёма резюме, за не большую плату). До тех пор, пока не подпишите договор с работодателем.

Таким образом, Вы всегда будете на первых строчках сайтов. У Вас больше шансов первыми получить звонок от работодателя.

И ещё.

Лучше помещать резюме на сайты в будние дни, с понедельника по четверг, до начала рабочего дня – оптимальное время 7:30 утра.

Так у Вас будет ещё больше шансов быть прочитанными первыми.

Учитывайте, что для того, чтобы резюме появилось на сайте, нужно от 5 до 60 минут!

Теперь Вы во всех подробностях знаете, как просто соста-

вить резюме, избежать типичных ошибок и на каких сайтах его поместить.

Собеседование

9 коварных вопросов на собеседовании

Одного моего знакомого пригласили на собеседование в одну известную фармацевтическую сеть в Москве. Прошел все этапы собеседований (пять встреч, включая генерального директора, ВУМ и службу безопасности).

На финальной встрече вопрос: «Ваш знак зодиака?».

Он называет свой знак зодиака.

Ему: «Нет, спасибо, мы в Вас не нуждаемся».

Эту историю можно отнести к разделу «Причуды трудоустройства». Вопрос о знаке зодиака, из разряда экзотических. И если ответ на него является в компании главным критерием подбора персонала, то лучше сразу вежливо раскланяться.

Потому что это сумасшествие какое-то, а не бизнес.

Но пример показательный. На собеседовании спрашивают странные вещи. И некоторые из них, к несчастью ранимых кандидатов, вполне обоснованы.

В данном разделе вопросы названы коварными не пото-

му, что они имеют цель кого-либо оскорбить или обидеть. Они необходимы рекрутерам для того, чтобы увидеть реакцию кандидатов на желаемую должность и несут в себе скрытый смысл. Под скрытым смыслом имеются ввиду: проверка на сообразительность, живость ума, умение сориентироваться в неожиданной ситуации, которых в работе медицинского представителя достаточно. И лучше к ним быть готовыми.

1. Вопрос: «Расскажите о себе»

Психологически этот вопрос считается самым неудобным. Нам с детства внушают, что хвастаться, якать, превозносить свои достоинства – это постыдно. В конце концов это закрепляется в нашем поведении на уровне рефлексов. И когда нас просят рассказать о себе, то рефлекс срабатывает. Большинство из нас может выдать лишь 1 или 2 предложения, и лишь то, что нас интересует, либо увлекает.

Чтобы не попасть в подобную ситуацию необходимо готовиться. Причём к каждому собеседованию отдельно. Изучите требования, которые предъявляет работодатель. Его интересуют те кандидаты, которые соответствуют будущей должности и смогут выполнять свои обязанности, которые в вакансии чаще всего указаны. Расскажите о своём образовании, которое соответствует вакансии и об опыте работы.

Людям интересно рассказывать о себе и своём хобби. Потому что их это увлекает. Но не следует так поступать на со-

беседовании и всё время тратить на рассказ об этом. Лучше спросить рекрутера, следует ли рассказывать о вашем хобби. И если согласие дано, то желательно уложиться в 3—5 предложений. Это будет выглядеть профессионально.

И вообще, старайтесь сводить к минимуму все рассказы о личном. Потому что собеседование – это не посиделки с друзьями, где разговорам о хобби и о личном самое место.

Наилучший способ подготовиться к ответу на вопрос «Расскажите о себе?», это прописать ответ на листе бумаги заранее, до встречи с работодателем. Если вы отправили резюме в несколько компаний, то сразу пропишите и ответ на этот вопрос для собеседования с каждым из работодателей. Таким образом, Вы будете во всеоружии, и застать Вас врасплох не представится возможным.

2. Вопрос: «Расскажите о своих недостатках»

Тут следует проявить сообразительность. Ни в коем случае не следует выдавать даже малейшие свои недостатки. Это показатель, простите меня, недостатка ума. Если вы на собеседовании, мало знакомому человеку выдаёте свои недостатки, значит, и в работе вы всем клиентам расскажите о малейших ошибках и накладках компании, в которой могли бы работать.

Наилучший выход из ситуации – лёгкий юмор. Например: «Я все рабочие процессы стараюсь доводить до логического

завершения – результата. Поэтому иногда могу заработатьсь допоздна. Надеюсь, это не станет помехой в получении желаемой должности медицинского представителя?»

3. Вопрос: «По какой причине ушли с прежнего места работы?»

Работодателя интересуют мотивы, которые вами движут. И в данном ответе нужно проявить максимальную дипломатичность.

Постарайтесь найти то, в новой компании, что её положительно отличает от вашей предыдущей компании: возможность карьерного роста, возможность обучения и развития, крупная известная структурированная компания, переезд в столицу, или что-то ещё. Только убедитесь, что это соответствует действительности.

Всегда положительно отзывайтесь о своих бывших коллегах, и в особенности о руководителе. Новому руководителю будет неприятно узнать, что вы говорите плохо о бывшем начальнике. Он может посчитать, что и о нём тоже вы будете, за глазами, отзываться так же. А это вряд ли кто-то захочет.

Вопрос о зарплате поднимайте в конце собеседования (за исключением, если об этом спросит сам рекрутер). Покажите, что вас в первую очередь интересует компания. И вы хотите работать в первую очередь в такой прекрасной и замечательной компании. Это будет приятно вашим работода-

телям, которые почему-то думают, что люди приходят именно по причине компании.

4. Вопрос: «Каков ваш желаемый минимум и максимум зарплаты?»

Рекрутер хочет прояснить для себя ваши зарплатные ожидания. Тут следует понимать, что компания может вас купить за сумму, которая входит в её определённые финансовые рамки. В одних компаниях на зарплату для нового кандидата установлен жёсткий лимит, а в других он может быть очень гибким и зависеть от навыков и потенциала кандидата. Поэтому, всегда нужно держаться уверенно и хорошо готовиться к собеседованиям.

На собеседовании вы можете называть сумму, которая будет на 10—20% выше вашей предыдущей зарплаты. Если хотите больше – подготовьте обоснование.

Либо, если устраиваетесь впервые на должность медицинского представителя, изучите зарплатный рынок и называйте сумму на 10—15% выше той, на которую хотите претендовать.

Максимум – на 30%, – если Вы имеете прекрасный опыт и твердо уверены в своём профессионализме.

5. Вопрос: «Насколько долго планируете у нас работать?»

Этот вопрос является логическим продолжением предыдущих вопросов. Таким образом, вас проверяют, насколько вы искренни в своих ответах. Ваши мотивы должны совпадать во всех ваших ответах. Поэтому, я ещё раз повторюсь – пропишите все ответы на вопросы для каждого собеседования. И перед собеседованием обязательно несколько раз прочитайте их. Это позволит вам отвечать чётко и придаст вам уверенности.

Для данного ответа могу предложить такой вариант: «Знаете. Отвечу вам искренне. Для того чтобы ответить на ваш вопрос, мне нужно проработать у вас минимум 3 месяца. За это время я познакомлюсь с коллективом, пойму, насколько близка мне атмосфера в нём. На практике пойму, насколько интересные задачи мне придётся решать. И если меня всё будет устраивать и всё понравится, то уверен, что наше сотрудничество будет долгим, интересным и взаимовыгодным».

Такой ответ будет самым дипломатичным и подчеркнёт ваш профессионализм.

6. Вопрос: «Поделитесь своими достижениями»

При подготовке к собеседованию, на отдельный листок, выпишите все ваши профессиональные достижения: развили территорию, увеличили продажи, выполнили или перевыполнили план, прошли профессиональные курсы, прошли

курсы повышения квалификации и т. п.

Если опыта работы на должности медицинского представителя у вас ещё нет, то поделитесь профессиональными достижениями как медицинского, либо фармацевтического работника.

В случае если это будет ваше первое место работы, расскажите, какие обучающие курсы прошли, для того, чтобы получить данное рабочее место. Можете рассказать о том, какие книги прочли и что именно для себя подчеркнули, в профессиональном русле.

И помните! Важно не переусердствовать и сохранить чувство меры.

7. Вопрос: «Как вы относитесь к производственным нагрузкам?»

Работа медицинским представителем предусматривает, довольно часто, работу в режиме многозадачности. И вам откровенно дают это понять. Так же, возможны переработки. А вот тут нужно прояснить: «Как часто возможны переработки?»; «Сколько часов в неделю или в месяц?»; «Это переработки связанные с необходимостью организации мероприятий (круглые столы, конференции) или так в принципе организована работа в компании?»

В России официально зарегистрировано более 800 фармацевтических компаний, которые производят лекарствен-

ные препараты и медицинские изделия. Не спешите говорить, что вы готовы, если в действительности чувствуете, что вы не готовы.

Также, Вы показываете, что умеете слушать, прояснять ситуацию с помощью дополнительных вопросов, и лишь после этого подводить итог и делать выводы. Это важная компетенция медицинского представителя как профессионального переговорщика.

8. Вопрос: «Расскажите, что то вы знаете о нашей компании?»

Как вы сами понимаете, на данный вопрос не ответит лишь тот, кто поленился в интернете посмотреть сведения о компании, при подготовке к собеседованию. И как вообще можно ходить на собеседования в слепую, не интересуясь, куда вы хотите трудоустроиться. Это как покупать одежду не посмотрев её размер. Представляете результат?

Выпишите на лист бумаги:

- название компании;
- философию компании;
- миссию компании;
- препараты (продукты) фарм. компании. Если их много, то постарайтесь запомнить некоторые из тех, которые будут относиться к вашей работе (педиатрия – смотрите детскую группу продуктов; гастроэнтерология – смотрите соот-

ветствующую группу продуктов и т. д.).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.