

# Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ) (в сфере обращения лекарственных средств)

## Область профессиональной деятельности

Здравоохранение

---

## Должность (профессия рабочего)

Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ) (в сфере обращения лекарственных средств)

---

## ФГОС

06.04.01 Биология  
32.04.01 Общественное здравоохранение  
06.05.01 Биоинженерия и биоинформатика  
30.05.01 Медицинская биохимия  
30.05.02 Медицинская биофизика  
30.05.03 Медицинская кибернетика  
31.05.01 Лечебное дело  
31.05.02 Педиатрия  
31.05.03 Стоматология  
31.05.04 Остеопатия  
32.05.01 Медико-профилактическое дело  
33.05.01 Фармация

---

## **ОКЗ**

2269 Специалисты в области здравоохранения, не входящие в другие группы

---

## **ОКПДТР**

20321 Биолог

20448 Врач

24060 Менеджер (в прочих отраслях)

25850 Провизор

27306 Фармаколог

---

## **Профильный совет по профессиональным квалификациям**

Совет по профессиональным квалификациям в области фармации

---

## **Особые условия допуска к работе**

Прохождение обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров(1)

---

## **ЕТКС/ЕКС**

ЕКС: Провизор, Биолог, Врач

---

## **Зарубежные аналоги**

Key Account Manager

---

## **Описание профессии**

В задачи менеджера по работе с ключевыми клиентами (КАМ) входят:

стимулирование закупок продвигаемой продукции (стационары, ведомственные лечебно-профилактические учреждения, профильные научно-исследовательские институты);

поддержание результативных контактов с лидерами мнений;

обеспечение закупок по закрытым и открытым тендерам;

развитие долгосрочных деловых отношений с лицами, принимающими решения;

работа с текущей базой и привлечение ключевых клиентов;

ведение ключевых клиентов и увеличение лояльности;

развитие дистрибьюции в аптечных сетях;

понимание специфики деятельности компании и каждого ключевого специалиста

---

## **Профессиональное образование и обучение**

Высшее образование (бакалавриат, специалитет, магистратура)

---

## **Сфера применения профессии**

Фармацевтические и медицинские компании

---

## **Востребованность, перспективы развития профессии и занятости**

Перспективы развития профессии "Менеджер по работе с ключевыми клиентами (КАМ)" связаны с непрерывным продвижением и продажей лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента (медицинских изделий, лечебной косметики, биологически активных добавок); проведением мероприятий по формированию спроса на продукцию, своевременным информированием специалистов отрасли о продукции компании, стимулированием продаж, координацией проведения отдельных видов рекламных кампаний, обеспечением участия компании в презентациях и иных мероприятиях; с проведением необходимой работы для поддержания на высоком уровне контактов с представителями региональных аптечных сетей; с поиском тендеров и подготовкой конкурсной документации.

---