

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.
