

Руководитель отдела продаж (в сфере обращения лекарственных средств)

Область профессиональной деятельности

Здравоохранение

Должность (профессия рабочего)

Руководитель отдела продаж (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)

Зарубежные аналоги

Head of Sales Department

Описание профессии

Руководитель отдела продаж (в сфере обращения лекарственных средств) осуществляет:

- планирование и развитие подразделений;
 - планирование бюджета подразделений на определенный период;
 - организацию и контроль работы менеджеров по продаже;
 - организацию работы по развитию клиентской базы;
 - анализ рынка деятельности конкурентов;
 - составление отчетной документации и обзоров;
 - планирование объемов необходимых бюджетных средств и обеспечение эффективной работы;
 - обучение и контроль деятельности региональных менеджеров;
 - мониторинг и предварительную оценку эффективности реализуемых проектов, программ и инициатив, прогноз их перспектив.
-

Профессиональное образование и обучение

Высшее образование (бакалавриат, специалитет, магистратура)

Сфера применения профессии

В фармацевтических и медицинских организациях

Востребованность, перспективы развития профессии и занятости

Профессия "Руководитель отдела продаж (в сфере обращения лекарственных средств)" - одна из ключевых и востребованных профессий в области продвижения фармацевтической продукции, главным образом связанная с реализацией, с увеличением дохода компании. Перспективы развития профессии связаны с контролем и обеспечением рентабельности компании и выполнения планов продаж.
