

Temeljem odluke predsjednice uprave trgovačkog društva Pharmatheka Consult d.o.o., objavljuje se dana 03.10.2018. godine

Natječaj za primanje u radni odnos

Naziv radnog mjesta:

MEDICINSKI I FARMACEUTSKI PRODAJNI PREDSTAVNIK / PREDSTAVNICA – 3 osobe

Opis poslova:

Poslovi obuhvaćaju edukacijske, marketinške i prodajne aktivnosti s medicinskim i farmaceutskim proizvodima, nutraceuticima, kozmeceuticima i dermaceuticima; rad s liječnicima, farmaceutima i zdravstvenim osobljem u ordinacijama, ljekarnama / specijaliziranim prodavaonicama lijekova i zdravstvenim ustanovama

Više detalja o poslovima radnog mjesta nalazi se u nastavku.

Mjesto rada:

- 1.) Sjedište poslodavca* i područje Slavonije
- 2.) Sjedište poslodavca* i područje Istre
- 3.) Sjedište poslodavca* i područje Dalmacije

**sjedište poslodavca je u Donjoj Bistri, Zagrebačka županija, a predviđeno radno vrijeme u sjedištu poslodavca je do 40%, dok se oko 60% radnog vremena predviđa rad na terenu na navedenim područjima*

Razina obrazovanja i potrebne vještine:

Za obavljanje poslova potreban je završen stručni ili diplomski sveučilišni studij iz područja biomedicine i zdravstva ili prirodnih znanosti, nutricionizma, biotehnologije, prehrambene tehnologije, kemije, biologije i sl. U obzir dolaze i kandidati sa završenim studijem iz područja društvenih i humanističkih znanosti, ekonomije, vanjske trgovine i sl., uz uvjet da imaju završeno srednjoškolsko obrazovanje koje uključuje temeljna medicinska znanja (npr. završenu srednju farmaceutsku ili medicinsku školu).

Obavezno je znanje engleskog jezika u govoru i pisanoj komunikaciji te poželjno znanje još jednog stranog jezika.

Kandidati moraju imati položen vozački ispit B kategorije i biti spremni na samostalno korištenje službenog automobila.

Neophodna su informatička znanja, a radno mjesto podrazumijeva svakodnevno služenje osobnim računalom.

Predviđen početak rada: od studenoga 2018.

Natječaj je otvoren od 03. do 12. listopada 2018. godine.

Pisane ponude sa životopisom i preslikama dokaza o ispunjavanju uvjeta natječaja poslati poštom na adresu **PHARMATHEKA CONSULT d.o.o., Bistranska ulica 93, 10298 Donja Bistra** s oznakom „ZA NATJEČAJ“

ili elektroničkom poštom na adresu: pharmatheka@pharmatheka-consult.hr

Kandidati koji na vrijeme dostave svoje ponude na natječaj i prilože kopije dokaza o ispunjavanju uvjeta natječaja, bit će pozvani na predstavljanje, upoznavanje i razgovor.

Više detalja o poslovima radnog mjesta:

MEDICINSKI I FARMACEUTSKI PRODAJNI PREDSTAVNIK

U poslu medicinskog i farmaceutskog prodajnog predstavnika važno je sustavno učenje.

Temeljna znanja iz područja biomedicine i zdravstva su velika prednost, ali svakako nisu jedini uvjeti za uspjeh u radu. Uspješan medicinski i farmaceutski prodajni predstavnik mora dobro poznavati i objediniti temeljno medicinsko znanje, marketinške alate, prodajne tehnike, regulativu u području farmaceutskih proizvoda te dobro poznavati tržište na kojemu radi.

Uloga medicinskog i farmaceutskog prodajnog predstavnika je educirati liječnike, farmaceute i zdravstveno osoblje o svojim proizvodima. To uključuje brojne informacije o načinu djelovanja proizvoda, mogućim nuspojavama i interakcijama s lijekovima i hranom. Zato je neophodna stalna edukacija i praćenje brojnih novih informacija iz područja medicine i farmacije. Medicinski i farmaceutski prodajni predstavnik mora znati sve informacije o vlastitom proizvodu, ali i odlično poznavati slične i konkurentske proizvode.

Obzirom da asortiman Pharmatheke Consult uključuje nutraceutike, kozmeceutike, dermaceutike i nazalne sprejeve na bazi morske vode (pripravke na bazi ljekovitog bilja, dodatke prehrani, medicinsku i dermatološku kozmetiku te medicinske proizvode), važno je sugovornike uputiti u činjenice da takvi proizvodi mogu značajno unaprijediti zdravlje i ublažiti manje zdravstvene tegobe njihovih pacijenata. Nadalje, takvih je proizvoda sve više u prodaji na slobodnom tržištu, a pacijentima su dostupne brojne informacije putem različitih medija. Zbog toga stručno i zdravstveno osoblje mora dobiti adekvatne i pravovremene informacije o proizvodima.

Konačni cilj rada medicinskog i farmaceutskog prodajnog predstavnika mora biti prodaja proizvoda i dobra opskrbljenost tržišta koje uključuje ljekarne i specijalizirane prodavaonice bezreceptnih lijekova širom Hrvatske.

Uspješan medicinski i farmaceutski prodajni predstavnik mora dobro poznavati i objediniti temeljno medicinsko znanje, marketinške alate, prodajne tehnike, regulativu u području farmaceutskih proizvoda i dobro poznavati tržište na kojemu radi.