



PRZEGLĄD PŁAC 2018



HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

Rynek potrzebuje talentów nowej generacji

Wraz z rosnącą dynamiką i konkurencyjnością rynków farmaceutycznego i sprzętu medycznego, istotnie zmienia się dotychczasowe znaczenie rekrutacji „talentów” do organizacji. Oprócz potencjału kompetencyjnego i eksperckiego rozumianego jako umiejętność wykonania danej pracy „tu i teraz”, firmy coraz większą uwagę zwracają na potencjał przywódczy (nie tylko przy rekrutacji na stanowiska kierownicze) oraz zaangażowanie i aspiracje kandydata, zbieżne z wizją firmy. Umiejętność wyłonienia takiej osoby z pasywnego, co do zasady rynku kandydata i profesjonalnie poprowadzony proces wpływa na stabilny i długoterminowy wzrost biznesu.

Nowe otwarcie w sektorze sprzętu medycznego

Ten segment do niedawna charakteryzował się wysokim poziomem homogeniczności w przepływie pracowników i tym samym - pewną hermetycznością. Niska rotacja i wieloletni średni staż pracy były z jednej strony siłą tych firm na bardzo relacyjnym i regulowanym rynku, ale w obliczu zmian polegających na konieczności poszukiwania nowych rozwiązań, zwłaszcza w sposobie sprzedaży rozwiązań – branża otworzyła się na pracowników z innych obszarów i rekrutację „out of the box”. Takie decyzje wymagają dużo odwagi, ale zarządzający potwierdzają skuteczność wprowadzania „świeżego” spojrzenia do zespołów, co dodatkowo wspiera proces zmiany mentalności pracowników z długim stażem. Konsolidacja, liczne fuzje i przejęcia, które były chlebem powszednim w sektorze farmaceutycznym, w ubiegłym roku stały się faktem także w obszarze sprzętu medycznego. W konsekwencji, powstają nowe, hybrydowe role i potrzeba nowych kompetencji, po które firmy sięgają do innych sektorów. Większą otwartość na zmianę branży deklarują także kandydaci zatrudnieni w tym obszarze.

Kandydaci skanują firmy

Doświadczeni specjaliści z branży, którzy stawiają sobie ambitne cele zawodowe, bardziej wnikliwie sprawdzają dziś swoich potencjalnych pracodawców – oczekują od rekruterów lub bezpośrednio działów HR informacji m. in. o dynamice rozwoju firmy, rentowności oraz planach inwestycyjnych. Sprawia to, że proces selekcji pracowników staje się jednym z ważniejszych, lecz wciąż niedocenianych elementów employer branding w sektorze farmaceutycznym i sprzętu medycznego. Część firm, obserwując sytuację na rynku pracy i wyczuwając intencje kandydatów, wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom i dostosowuje swoje procesy rekrutacyjne do zmieniających się realiów.

W związku z dużym popytem na utalentowanych i zaangażowanych pracowników, to od jakości i tempa rekrutacji zależy dziś czy kandydaci przekonają się do danej firmy i postanowią do niej dołączyć. Pracodawcy, którzy to rozumieją, mają pewną przewagę konkurencyjną w zakresie przyciągania tych najlepszych.

Rosnąca rola Market Access wśród producentów innowacyjnych terapii

Stanowiska w dziale Market Access w firmach farmaceutycznych nabrały w ostatnim czasie jeszcze bardziej strategicznego znaczenia. W związku z przełomową liczbą rejestracji nowych cząsteczek na poziomie FDA i EMA oraz złożonością przepisów regulujących w Polsce, firmy postanowiły znacząco zwiększyć nakłady dla wysoce wykwalifikowanych i bardzo doświadczonych ekspertów. Market Access stał się dzięki temu ciekawą i obiecującą alternatywną ścieżką kariery dla wielu kandydatów, którzy wcześniej myśleli jedynie o rozwoju w działach komercyjnych. Coraz więcej osób z doświadczeniem w Market Access obejmuje role w zarządach, czy nawet odpowiedzialności za całość firmy.

O MICHAEL PAGE

Firma Michael Page jest globalnym liderem w obszarze doradztwa personalnego oraz rekrutacji specjalistów oraz kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla. Naszą działalność prowadzimy za pośrednictwem sieci 140 biur w 36 krajach na sześciu kontynentach. Polski oddział Michael Page prowadzi procesy rekrutacyjne w następujących obszarach:

- Banking & Financial Services
- Digital & e-Commerce
- Finance & Accounting
- Healthcare & Life Sciences
- Human Resources
- Information Technology
- Manufacturing & Engineering
- Procurement & Supply Chain
- Property & Construction
- Sales & Marketing
- Shared Services Centres
- Tax & Legal

Michael Page

Healthcare &
Life Sciences

Specialists in healthcare & life sciences recruitment

www.michaelpage.pl

PRZEGLĄD PŁAC 2018

HEALTHCARE & LIFE SCIENCES

Warszawa

STANOWISKO	Min.	Maks.	Najczęściej oferowane	Bonus	Samochód służbowy czy ekwiwalent
Marketing Director	30,000	45,000	35,000	25-30%	Tak
Marketing Manager CEE	25,000	30,000	28,000	25-30%	Tak
Marketing Manager	20,000	28,000	25,000	20-30%	Tak
Product Manager Hospital	18,000	22,000	20,000	20-25%	Tak
Product Manager Rx (open-care)	15,000	20,000	16,000	15-25%	Tak
Brand Manager OTC	14,000	18,000	16,000	15-25%	Tak
Trade Marketing Manager	15,000	18,000	17,000	15-20%	Tak
Digital Marketing Manager	18,000	23,000	20,000	15-20%	Tak
Market Access Manager	18,000	25,000	20,000	20-25%	Tak
Regulatory Affairs Director	27,000	35,000	30,000	20-30%	Tak
Medical Advisor	12,000	20,000	16,000	20-30%	Tak
Medical Sciences Liaison	10,000	15,000	12,000	10-20%	Nie
Sales Director OTC	30,000	50,000	40,000	20-30%	Tak
Sales Director Rx	28,000	45,000	37,000	20-30%	Tak
Business Unit Head	30,000	45,000	35,000	20-30%	Tak
National Key Account Manager	25,000	32,000	28,000	20-30%	Tak
Senior Key Account Manager	16,000	18,000	16,000	15-25%	Tak
Key Account Manager	10,000	15,000	12,000	15-25%	Tak
Regional Sales/Area Manager	9,000	15,000	13,000	15-25%	Tak
Field Force Manager	12,000	18,000	15,000	15-25%	Tak
Sales Manager	14,000	18,000	16,000	15-25%	Tak
Kierownik Hurtowni Farmaceutycznej	8,000	13,000	11,000	15-20%	Tak
Territory Manager Medical Devices	8,000	14,000	10,000	15-25%	Tak
Product Specialist Medical Devices	6,500	10,000	8,500	15-25%	Tak
Product Manager Medical Devices	10,000	15,000	12,000	20-30%	Nie

Podane powyżej wynagrodzenia prezentowane są w ujęciu miesięcznym, w kwotach brutto w polskich złotych i pochodzą z analizy informacji zgromadzonych w bazie danych Michael Page oraz informacji dotyczących wynagrodzeń oferowanych przez Klientów Michael Page w realizowanych procesach rekrutacyjnych.

KONTAKT

WARSZAWA

Budynek Lumen, Złote Tarasy
ul. Złota 59
00-120 Warszawa
tel.: 22 319 30 00
contact@michaelpage.pl

KATOWICE

Budynek Altus
ul. Uniwersytecka 13
40-007 Katowice
tel.: 32 793 97 35
katowice@michaelpage.pl

WROCŁAW

Budynek Twelve
ul. Łaciarska 4b
50-104 Wrocław
tel.: 71 725 35 34
wroclaw@michaelpage.pl

