

Pharmaceutical representative (PharmareferentIn) §

[Im BIS anzeigen](#)



Main activities

(Haupttätigkeiten)

Pharmaceutical representatives inform and advise doctors, dentists, veterinarians and pharmacists about the medicines of the company they represent, e.g. B. about their application, mode of action and side effects. As part of the specialist information, they present information and advertising documents, e.g. B. product catalogues, and provide customers with test samples. These presentations are made by pharmaceutical representatives in the field, where they visit pharmacists and doctors on site. If they specialize in presentations in hospitals, they are also called clinic speakers. They also establish contacts with customers, coordinate appointments and maintain a customer database. They also organize pharmaceutical training and information events for their customers and give lectures. Pharmacy representatives are prohibited by law from selling medicines or taking orders.

PharmareferentInnen informieren und beraten Ärzte und Ärztinnen, Zahn- und Tierärzte und -ärztinnen sowie ApothekerInnen über die Medikamente des von ihnen vertretenen Unternehmens, z. B. über deren Anwendung, Wirkungsweise und Nebenwirkungen. Im Rahmen der Fachinformation präsentieren sie Informations- und Werbeunterlagen, z. B. Produktkataloge, und überlassen den KundInnen Testproben. Diese Präsentationen machen PharmareferentInnen im Außendienst, bei dem sie ApothekerInnen sowie Ärzte und Ärztinnen vor Ort besuchen. Sind sie auf die Präsentation in Krankenhäusern spezialisiert, werden sie auch KlinikreferentInnen genannt. Weiters stellen sie Kontakte mit KundInnen her, koordinieren Termine und führen eine Kundendatenbank. Sie organisieren auch pharmazeutische Fortbildungs- und Informationsveranstaltungen für ihre KundInnen und halten Vorträge. Der Verkauf von Medikamenten oder die Entgegennahme von Bestellungen ist PharmareferentInnen gesetzlich untersagt.

Income

(Einkommen)

Pharmaceutical representative earn from 2.190 to 3.480 euros gross per month (Pharmareferenten/-referentinnen verdienen ab 2.190 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Job with special training courses : 2.190 to 2.800 euros gross (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto)
- Job in academia : 3.390 to 3.480 euros gross (Akademischer Beruf: 3.390 bis 3.480 Euro brutto)

Employment opportunities

(Beschäftigungsmöglichkeiten)

Employment opportunities exist primarily in field service at companies in the pharmaceutical industry and in trading companies for pharmaceutical products. Attention: The profession (e.g. tasks, activities, training) is regulated by law.

Beschäftigungsmöglichkeiten bestehen v. a. im Außendienst bei Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und in Handelsbetrieben für pharmazeutische Produkte.

Achtung: Der Beruf (z. B. Aufgaben, Tätigkeiten, Ausbildung) ist gesetzlich geregelt.

Current vacancies

(Aktuelle Stellenangebote)

.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)[4 ↗ to the AMS eJob Room \(zum AMS-eJob-Room\)](#)

Professional skills requested in advertisements

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Initiation of future business (Anbahnung zukünftiger Geschäfte)
- Field service (Außendienst)
- Implementation of product training (Durchführung von Produktschulungen)
- Driving license B (Führerschein B)
- Customer service (Kundenberatung)
- Market observations (Marktbeobachtungen)
- New customer acquisition (Neukundenakquisition)
- Pharma Marketing (Pharma-Marketing)
- Product advice from doctors (Produktberatung bei ÄrztlInnen)
- Product advice in hospitals (Produktberatung in Krankenhäusern)
- Representation of a company (Repräsentation eines Unternehmens)

Further professional skills

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Medicines and Remedies (Medikamente und Heilmittel)
- Pharmaceutical representative test (Pharmareferentenprüfung)
- Pharmaceutical customer advice (Pharmazeutische Kundenberatung)
- Product information (Produktinformation)

Technical professional skills

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Industry-specific product and material knowledge (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Medical and pharmaceutical products (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Medicines and Remedies (Medikamente und Heilmittel))
- Office and administrative skills (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Administrative office work (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Appointment coordination (Terminkoordination), Organization of workshops (Organisation von Workshops))
- Technical language skills (Fachsprachenkenntnisse)
 - Medical terminology (Medizinische Fachterminologie)
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)
 - English (Englisch)
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Consulting competence (Beratungskompetenz) (z. B. Expert advice (Fachberatung), Product information (Produktinformation))
 - Key Account Management (Key Account Management)
 - Customer Relationship Management (Customer Relationship Management) (z. B. Maintenance of customer relationships (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
 - Sales promotion (Verkaufsförderung) (z. B. Trade fair participation (Messeteilnahme), Organization of marketing events (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Advertising (Werbung) (z. B. Brochure advertising (Prospektwerbung))
 - Marketing strategies (Marketingstrategien) (z. B. Implementation of marketing strategies (Umsetzung von

Marketingstrategien))

- Basic medical knowledge (Medizinische Grundkenntnisse)
 - Basic knowledge of human anatomy (Basiswissen Menschliche Anatomie)
 - Basic knowledge of human pathology (Basiswissen Menschliche Pathologie)
 - Basic knowledge of human physiology (Basiswissen Menschliche Physiologie)
- Pharmaceutical Knowledge (Pharmazeutikenkenntnisse)
 - Pharmaceutical customer advice (Pharmazeutische Kundenberatung) (z. B. Presentation of pharmaceuticals (Präsentation von Pharmazeutika), Pharma sales force (Pharma-Außendienst), Pharma Marketing (Pharma-Marketing), Product advice from doctors (Produktberatung bei ÄrztInnen), Product advice in hospitals (Produktberatung in Krankenhäusern))
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
 - Labeling of goods (Warenauszeichnung) (z. B. Display of information material (Auslegen von Informationsmaterialien))
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)
 - Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Implementation of sales strategies (Umsetzung von Vertriebsstrategien))
- Lecture and presentation skills (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Holding lectures and presentations (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen)
- Scientific expertise Natural sciences (Wissenschaftliches Fachwissen Naturwissenschaften)
 - Pharmacy (Pharmazie) (z. B. Biopharmaceutical (Biopharmazie), Clinical Pharmacy (Klinische Pharmazie))

General professional skills

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Good appearance (Gutes Auftreten)
- Commercial understanding (Kaufmännisches Verständnis)
- Communication skills (Kommunikationsstärke)
 - Bargaining power (Verhandlungsstärke)
- Organizational talent (Organisationstalent)
- Willingness to travel (Reisebereitschaft)
- Independent way of working (Selbstständige Arbeitsweise)

Digital skills according to DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic		2 Independent		3 Advanced		4 Highly specialized	

Description: PharmareferentInnen arbeiten täglich mit unterschiedlichen digital gesteuerten medizinischen Werkzeugen, Geräten und Maschinen, die sie kompetent und sicher einsetzen können. Kleinere Fehler und Probleme können sie selbstständig oder unter Anleitung beheben. Sie nutzen digitale Technologien in der Kommunikation mit ihren MitarbeiterInnen, mit KollegInnen und KundInnen und Kunden und setzen verschiedene Hard- und Softwareanwendungen im Berufsalltag ein. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsregeln und können diese einhalten. Eine besondere Anforderung an PharmareferentInnen ist der sichere Umgang mit sensiblen KundInnendaten.

**Detailed information on the digital skills
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
0 - Basics, access and digital understanding	1 2	3 4	5 6	7 8					PharmareferentInnen müssen sowohl allgemeine wie auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Digitales Dokumentenmanagement, Vernetzte Tourenplanung und Leistungserfassung) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Handling information and data	1 2 3	4 5	6 7	8					PharmareferentInnen müssen berufsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Schlüsse ableiten, die sie in ihrer Tätigkeit umsetzen.
2 - Communication, interaction and collaboration	1 2 3	4 5	6 7	8					PharmareferentInnen müssen verschiedene digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation und Zusammenarbeit mit KollegInnen, MitarbeiterInnen und PatientInnen zuverlässig und selbstständig anwenden können.
3 - Creation, production and publication	1 2	3 4	5 6	7 8					PharmareferentInnen müssen auch komplexere digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Security and sustainable use of resources	1 2 3	4 5	6 7	8					PharmareferentInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf die ihre Tätigkeit anwenden können. Sie müssen Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Problem solving, innovation and continued learning	1 2	3 4	5 6	7 8					PharmareferentInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit in den Grundzügen beurteilen können, Fehlerquellen und Problembereiche erkennen und diese auch unter Anleitung beheben können. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

**Training, certificates, further education
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typical qualification levels
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Job with special training courses (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Job in academia (Akademischer Beruf)

Apprenticeship

(Ausbildung)

Hochschulstudien [NQR^{vii}](#) [NQR^{viii}](#)

- Medizin, Gesundheit
 - Pharmazie

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Gesundheit, Soziales, Pädagogik

Further education

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Arzneimittelzulassung
- Humanmedizin
- Klinische Forschung
- Medizinprodukteberatung
- Pharmamanagement
- Pharmazeutisches Qualitätsmanagement
- Pharmazie
- Produktmanagement
- Statistische Datenanalyse
- Vertrieb

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Befähigungsprüfung für das reglementierte Gewerbe Herstellung und Großhandel Arzneimittel und Gifte
- Befähigungsprüfung für das reglementierte Gewerbe Herstellung, Aufbereitung und Vermietung von Medizinprodukten [NQR^{vii}](#)
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung PharmareferentIn
- Hochschulstudien - Biotechnologie
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Hochschulstudien - Biomedizin
- Hochschulstudien - Pharmazie
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Fremdsprachen
- Kundenbetreuung
- Neukundenakquisition
- Verkaufstechnik
- Vortrags- und Präsentationstechnik

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsverband der Pharmareferenten Österreichs (BVPÖ) ↗
- Pharmaunternehmen
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Knowledge of German according to CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Berufe im Handel und Marketing erfordern generell aufgrund des ständigen und intensiven Kundinnen- und Kundenkontakts eine sehr gute Sprachbeherrschung. PharmareferentInnen informieren und beraten ihre Kundinnen und Kunden persönlich und telefonisch zu komplexen medizinischen und wissenschaftlichen Themen und kommunizieren im Team und mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Abteilungen.

Further professional information

(Weitere Berufsinfos)

Self-employment

(Selbstständigkeit)

Reglementiertes Gewerbe:

- Herstellung von Arzneimitteln und Giften und Großhandel mit Arzneimitteln und Giften

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Work environment

(Arbeitsumfeld)

- Field service (Außendienst)
- Regular business trips (Regelmäßige Dienstreisen)
- Constant contact with people (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Occupational specializations

(Berufsspezialisierungen)

Pharmaceutical representative - drug advisor (PharmareferentIn - ArzneimittelberaterIn)

Pharmaceutical representative - Pharmaceutical pharmacy consultant (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ApothekenberaterIn)

Pharmaceutical representative - Pharmaceutical doctor consultant (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ÄrzteberaterIn)

Pharmaceutical Representative - Clinical Support Specialist (m / w) (PharmareferentIn - Clinical Support Specialist (m/w))

Pharmaceutical representative - clinic assistant (PharmareferentIn - KlinikreferentIn)

Pharmaceutical Representative - Hospital Advisor (PharmareferentIn - KrankenhausreferentIn)

Pharmaceutical Representative - Medical Account Manager (m / f) (PharmareferentIn - Medical Account Manager (m/w))

Pharmaceutical representative - Medical Advisor (m / f) (PharmareferentIn - Medical Advisor (m/w))

Pharmaceutical Representative - Medical Affairs Professional (m / f) (PharmareferentIn - Medical Affairs Professional (m/w))

pharmaceutical representative - Medical Information Manager (m / f) (PharmareferentIn - Medical Information Manager (m/w))

Pharmaceutical Representative - Medical Marketing Manager (m / f) (PharmareferentIn - Medical Marketing Manager (m/w))

Pharmaceutical representative - Dental goods representative (PharmareferentIn - DentalwarenvertreterIn)

Pharmaceutical representative - Pharmaceutical veterinary consultant (PharmareferentIn - PharmazeutischeR TierärzteberaterIn)

Pharmaceutical representative - OTC pharmaceuticals (PharmareferentIn - OTC-Arzneimittel)

Pharmaceutical Representative - Pharma Sales Professional (m / f) (PharmareferentIn - Pharma Sales Professional (m/w))

Pharmaceutical representative - Field service manager (PharmareferentIn - AußendienstleiterIn)

Pharmaceutical representative - Area manager (PharmareferentIn - GebietsleiterIn)

Pharmaceutical representative - Product manager (PharmareferentIn - ProduktmanagerIn)

Pharmaceutical representative - safety officer for medical products (PharmareferentIn - SicherheitsbeauftragteR für Medizinprodukte)

Related professions

(Verwandte Berufe)

- Pharmacist (ApothekerIn) §
- Commercial agent (HandelsvertreterIn)
- Pharmacist (PharmazeutIn)

Allocation to BIS occupational areas and upper groups

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Community work, healthcare, beauty care (Soziales, Gesundheit, Schönheitspflege)

- Trade in healthcare products (Handel mit Gesundheitsprodukten)

Allocation to AMS occupational classification (six-digit)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410101 Medical advisor (Ärzteberater/in)
- 410109 Pharmaceutical representative (Pharmareferent/in)
- 410114 Hospital / Clinic Advisor (Krankenhaus-/Klinikreferent/in)
- 760155 Medical Advisor (w / w) (Medical Advisor (m./w.))

Information in the vocational lexicon

(Informationen im Berufslexikon)

- ↗ KlinikreferentIn (Uni/FH/PH)
- ↗ PharmareferentIn (Kurz-/Spezialausbildung)
- ↗ PharmareferentIn (Uni/FH/PH)

Information in the training compass

(Informationen im Ausbildungskompass)

- ↗ Pharmaceutical representative (PharmareferentIn)

 powered by Google Translate

The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.

THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.



This job profile was updated on 01. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 01. November 2025.)