

Przedstawiciel farmaceutyczny (PharmareferentIn) §

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Przedstawiciele farmaceutyczni informują i doradzają lekarzom, dentystom, lekarzom weterynarii i farmaceutom o lekach firmy, którą reprezentują, m.in. B. o ich zastosowaniu, sposobie działania i skutkach ubocznych. W ramach informacji specjalistycznej prezentują materiały informacyjno-reklamowe m.in. Np. katalogi produktów i dostarczanie klientom próbek testowych. Przedstawiciele farmacji dokonują takich prezentacji w terenie, odwiedzając farmaceutów i lekarzy na miejscu. Jeśli specjalizują się w prezentacjach w szpitalach, nazywa się ich również mówcami klinicznymi. Nawiązują także kontakt z klientami, koordynują spotkania i prowadzą bazę danych klientów. Organizują także szkolenia farmaceutyczne, wydarzenia informacyjne dla swoich klientów oraz prowadzą wykłady. Przedstawicielom farmaceutycznym prawnie zabrania się sprzedaży leków i przyjmowania zamówień.

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.

Dochód (Einkommen)

Przedstawiciel farmaceutyczny zarabia od 2.190 do 3.480 euro brutto miesięcznie (Pharmareferenten/-referentinnen verdienen ab 2.190 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód z krótkim lub specjalnym przeszkoleniem : 2.190 do 2.800 euro brutto (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 3.390 do 3.480 euro brutto (Akademischer Beruf: 3.390 bis 3.480 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Możliwości zatrudnienia istnieją przede wszystkim w służbie terenowej w firmach z branży farmaceutycznej oraz w firmach zajmujących się handlem produktami farmaceutycznymi. Uwaga: Zawód (np. zadania, czynności, szkolenia) jest regulowany przez prawo.

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.

Aktualne wakaty

(Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [4](#)  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Rozpoczęcie przyszłej działalności (Anbahnung zukünftiger Geschäfte)
- Usługi terenowe (Außendienst)
- Wdrożenie szkolenia produktowego (Durchführung von Produktschulungen)
- Prawo jazdy B (Führerschein B)
- Porady dla klientów (Kundenberatung)
- Obserwacje rynku (Marktbeobachtungen)
- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Marketing farmaceutyczny (Pharma-Marketing)
- Porady dotyczące produktów od lekarzy (Produktberatung bei ÄrztInnen)
- Doradztwo produktowe w szpitalach (Produktberatung in Krankenhäusern)
- Reprezentacja firmy (Repräsentation eines Unternehmens)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Leki i środki zaradcze (Medikamente und Heilmittel)
- Egzamin na stanowisko farmaceuty (Pharmareferentenprüfung)
- Doradztwo dla klientów farmaceutycznych (Pharmazeutische Kundenberatung)
- Informacje o produkcie (Produktinformation)

Techniczne umiejętności zawodowe

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Produkty medyczne i farmaceutyczne (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Leki i środki zaradcze (Medikamente und Heilmittel))
- Umiejętności biurowe i administracyjne (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Prace administracyjne (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Koordynacja terminów (Terminkoordination), Organizacja warsztatów (Organisation von Workshops))
- Techniczne umiejętności językowe (Fachsprachenkenntnisse)
 - Terminologia medyczna (Medizinische Fachterminologie)
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung) (z. B. Udział w targach (Messeteilnahme), Organizacja wydarzeń marketingowych (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Reklama (Werbung) (z. B. Reklama broszurowa (Prospektwerbung))

- Strategie marketingowe (Marketingstrategien) (z. B. Wdrażanie strategii marketingowych (Umsetzung von Marketingstrategien))
- Podstawowa wiedza medyczna (Medizinische Grundkenntnisse)
 - Podstawowa wiedza z anatomii człowieka (Basiswissen Menschliche Anatomie)
 - Podstawowa wiedza o patologii człowieka (Basiswissen Menschliche Pathologie)
 - Podstawowa wiedza z fizjologii człowieka (Basiswissen Menschliche Physiologie)
- Wiedza farmaceutyczna (Pharmazeutikkenntnisse)
 - Doradztwo dla klientów farmaceutycznych (Pharmazeutische Kundenberatung) (z. B. Prezentacja farmaceutyków (Präsentation von Pharmazeutika), Sprzedaż farmaceutyczna (Pharma-Außendienst), Marketing farmaceutyczny (Pharma-Marketing), Porady dotyczące produktów od lekarzy (Produktberatung bei ÄrztInnen), Doradztwo produktowe w szpitalach (Produktberatung in Krankenhäusern))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung) (z. B. Wyświetlanie materiałów informacyjnych (Auslegen von Informationsmaterialien))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Wdrażanie strategii sprzedaży (Umsetzung von Vertriebsstrategien))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen)
- Wiedza naukowa Nauki przyrodnicze (Wissenschaftliches Fachwissen Naturwissenschaften)
 - Apteka (Pharmazie) (z. B. Biofarmaceutyczny (Biopharmazie), Apteka kliniczna (Klinische Pharmazie))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Talent organizacyjny (Organisationstalent)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)
- Niezależny sposób pracy (Selbstständige Arbeitsweise)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: 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 KundInnen Daten.							

Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typowe poziomy umiejętności (Typische Qualifikationsniveaus)

- Zawód z krótkim lub specjalnym przeszkoleniem (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie

(Ausbildung)

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

- Medizin, Gesundheit
 - Pharmazie

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Gesundheit, Soziales, Pädagogik

Kształcenie ustawiczne

(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^{vi}](#)
- 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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Reglementiertes Gewerbe:

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

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Usługi terenowe (Außendienst)
- Regularne podróże służbowe (Regelmäßige Dienstreisen)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Przedstawiciel farmaceutyczny - przedstawiciel szpitala (PharmareferentIn - KrankenhausreferentIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny – doradca medyczny (m/k) (PharmareferentIn - Medical Advisor (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny - konsultant farmaceutyczno-medyczny (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ÄrzteberaterIn)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Przedstawiciel farmaceutyczny - konsultant ds. leków (PharmareferentIn - ArzneimittelberaterIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - konsultant farmacji farmaceutycznej (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ApothekenberaterIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - konsultant farmaceutyczno-medyczny (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ÄrzteberaterIn)

Przedstawiciel Farmaceutyczny – Specjalista ds. Wsparcia Klinicznego (m/k) (PharmareferentIn - Clinical Support Specialist (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny - przedstawiciel kliniczny (PharmareferentIn - KlinikreferentIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - przedstawiciel szpitala (PharmareferentIn - KrankenhausreferentIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny – Account Manager medyczny (m/k) (PharmareferentIn - Medical Account Manager (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny – doradca medyczny (m/k) (PharmareferentIn - Medical Advisor (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny – specjalista ds. medycznych (m/k) (PharmareferentIn - Medical Affairs Professional (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny – kierownik ds. informacji medycznej (m/k) (PharmareferentIn - Medical Information Manager (m/w))

Przedstawiciel Farmaceutyczny - Menedżer ds. Marketingu Medycznego (m/k) (PharmareferentIn - Medical Marketing Manager (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny - przedstawiciel artykułów stomatologicznych (PharmareferentIn - DentalwarenvertreterIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - konsultant farmaceutyczny weterynaryjny (PharmareferentIn - PharmazeutischeR TierärzteberaterIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - leki OTC (PharmareferentIn - OTC-Arzneimittel)

Przedstawiciel farmaceutyczny – specjalista ds. sprzedaży produktów farmaceutycznych (m/k)
(PharmareferentIn - Pharma Sales Professional (m/w))

Przedstawiciel farmaceutyczny - kierownik sprzedaży terenowej (PharmareferentIn - AußendienstleiterIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - menadżer obszaru (PharmareferentIn - GebietsleiterIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - menadżer produktu (PharmareferentIn - ProduktmanagerIn)

Przedstawiciel farmaceutyczny - specjalista ds. bezpieczeństwa wyrobów medycznych (PharmareferentIn - SicherheitsbeauftragteR für Medizinprodukte)

Zawody pokrewne (Verwandte Berufe)

- Farmaceuta (ApothekerIn) §
- Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)
- Farmaceuta (PharmazeutIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Opieka społeczna, zdrowotna, kosmetyczna (Soziales, Gesundheit, Schönheitspflege)

- Handel produktami zdrowotnymi (Handel mit Gesundheitsprodukten)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy) (Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410101 Doradca medyczny (Ärzteberater/in)
- 410109 Przedstawiciel farmaceutyczny (Pharmareferent/in)
- 410114 Doradca Szpitala / Kliniki (Krankenhaus-/Klinikreferent/in)
- 760155 Doradca medyczny (w/w) (Medical Advisor (m./w.))

Informacje w leksykonie zawodowym (Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym (Informationen im Ausbildungskompass)

-  Przedstawiciel farmaceutyczny (PharmareferentIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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 JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)