

Торгівельний представник фармацевтичних компаній (м/ж) (PharmareferentIn) §

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Фармацевтичні представники інформують і консультують лікарів, стоматологів, ветеринарів і фармацевтів про ліки компанії, яку вони представляють, напр. Б. про їх застосування, спосіб дії та побічні ефекти. У рамках спеціалізованої інформації вони представляють інформаційно-рекламні документи, напр. В. каталоги продукції та надання клієнтам пробних зразків. Ці презентації проводять фармацевтичні представники на місцях, де вони відвідують фармацевтів і лікарів на місці. Якщо вони спеціалізуються на презентаціях у лікарнях, їх також називають клінічними спікерами. Вони також встановлюють контакти з клієнтами, узгоджують зустрічі та ведуть базу даних клієнтів. Вони також організовують фармацевтичні тренінги та інформаційні заходи для своїх клієнтів і читають лекції. Представникам аптек закон забороняє продавати ліки та приймати замовлення.

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.

Дохід (Einkommen)

Торгівельний представник фармацевтичних компаній (м/ж) заробляє від 2.190 до 3.480 євро бруто на місяць (Pharmareferenten/-referentinnen verdienen ab 2.190 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Професія з короткою або спеціальною підготовкою : від 2.190 до 2.800 євро бруто (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto)
- Академічна професія : від 3.390 до 3.480 євро бруто (Akademischer Beruf: 3.390 bis 3.480 Euro brutto)

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Можливості працевлаштування існують насамперед у польових службах у компаніях фармацевтичної промисловості та в торгових компаніях для фармацевтичних продуктів. Увага: професія (наприклад, завдання, діяльність, навчання) регулюється законом.

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.

Актуальні вакансії

(Aktuelle Stellenangebote)

.... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [4 ↗](#) до кімнати електронних вакансій AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитувані в оголошеннях

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Початок майбутнього бізнесу (Anbahnung zukünftiger Geschäfte)
- Польова служба (Außendienst)
- Здійснення навчання продукту (Durchführung von Produktschulungen)
- Посвідчення водія B (Führerschein B)
- Консультації клієнтів (Kundenberatung)
- Спостереження ринку (Marktbeobachtungen)
- Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Фармамаркетинг (Pharma-Marketing)
- Продуктові поради для лікарів (Produktberatung bei ÄrztInnen)
- Рекомендації щодо продукції в лікарнях (Produktberatung in Krankenhäusern)
- Представництво компанії (Repräsentation eines Unternehmens)

Інші професійні навички

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Ліки та засоби (Medikamente und Heilmittel)
- Іспит на посаду фармацевтичного працівника (Pharmareferentenprüfung)
- Фармацевтичні консультації клієнтів (Pharmazeutische Kundenberatung)
- Інформація про продукт (Produktinformation)

Технічні професійні навички

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Знання галузевих продуктів і матеріалів (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Медичні вироби та фармацевтична продукція (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Ліки та засоби (Medikamente und Heilmittel))
- Офісні та адміністративні навички (Büro- und Verwaltungskennntnisse)
 - Адміністративне діловодство (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Узгодження призначення (Terminkoordination), Організація семінарів (Organisation von Workshops))
- Технічні мовні навички (Fachsprachenkenntnisse)
 - Медична термінологія (Medizinische Fachterminologie)
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Консультаційна компетентність (Beratungskompetenz) (z. B. Поради спеціаліста (Fachberatung), Інформація про продукт (Produktinformation))
 - Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
 - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (z. B. Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen))
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Просування (Verkaufsförderung) (z. B. Участь у ярмарках (Messeteilnahme), Організація маркетингових заходів (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Реклама (Werbung) (z. B. Рекламна брошура (Prospektwerbung))
 - Маркетингові стратегії (Marketingstrategien) (z. B. Реалізація маркетингових стратегій (Umsetzung

von Marketingstrategien))

- Базові медичні знання (Medizinische Grundkenntnisse)
 - Основи анатомії людини (Basiswissen Menschliche Anatomie)
 - Базові знання Патологія людини (Basiswissen Menschliche Pathologie)
 - Базові знання фізіології людини (Basiswissen Menschliche Physiologie)
- Знання фармації (Pharmazeutikkenntnisse)
 - Фармацевтичні консультації клієнтів (Pharmazeutische Kundenberatung) (z. B. Презентація фармацевтичних препаратів (Präsentation von Pharmazeutika), Торговий відділ фармацевтичних препаратів (Pharma-Außendienst), Фармамаркетинг (Pharma-Marketing), Продуктові поради для лікарів (Produktberatung bei ÄrztInnen), Рекомендації щодо продукції в лікарнях (Produktberatung in Krankenhäusern))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Маркування товарів (Warenauszeichnung) (z. B. Оформлення інформаційних матеріалів (Auslegen von Informationsmaterialien))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Реалізація стратегій збуту (Umsetzung von Vertriebsstrategien))
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen)
- Наукова експертиза природничі науки (Wissenschaftliches Fachwissen Naturwissenschaften)
 - Аптека (Pharmazie) (z. B. Біофармація (Biopharmazie), Клінічна аптека (Klinische Pharmazie))

Передача професійних навичок

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Гарний зовнішній вигляд (Gutes Auftreten)
- Комерційне розуміння (Kaufmännisches Verständnis)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Організаційний талант (Organisationstalent)
- Готовність подорожувати (Reisebereitschaft)
- Самостійний спосіб роботи (Selbstständige Arbeitsweise)

Цифрові навички згідно з DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: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.</p>							

**Детальна інформація про цифрові навички
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння	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 - Обробка інформації та даних	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 - Спілкування, взаємодія та співпраця	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 - Створення, виготовлення та публікація	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 - Безпека та стале використання ресурсів	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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання	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.

**Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Типові рівні кваліфікації
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Професія з короткою або спеціальною підготовкою (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Академічна професія (Akademischer Beruf)

Освіта

(Ausbildung)

Hochschulstudien [NQF^{VII}](#) [NQF^{VIII}](#)

- Medizin, Gesundheit
 - Pharmazie

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Gesundheit, Soziales, Pädagogik

Неперервна освіта

(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 [NQF^{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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

самозайнятість

(Selbstständigkeit)

Reglementiertes Gewerbe:

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

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Робоче середовище

(Arbeitsumfeld)

- Польова служба (Außendienst)
- Регулярні відрядження (Regelmäßige Dienstreisen)
- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Професійні спеціальності

(Berufsspezialisierungen)

Фармацевтичний представник - нарколог (PharmareferentIn - ArzneimittelberaterIn)

Фармацевтичний представник - консультант фармацевтичної аптеки (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ApothekenberaterIn)

Фармацевтичний представник - фармацевтичний медичний консультант (PharmareferentIn - PharmazeutischeR ÄrzteberaterIn)

Фармацевтичний представник - спеціаліст з клінічної підтримки (ч/ж) (PharmareferentIn - Clinical Support Specialist (m/w))

Фармацевтичний представник - клінічний представник (PharmareferentIn - KlinikreferentIn)

Фармацевтичний представник - представник лікарні (PharmareferentIn - KrankenhausreferentIn)

Фармацевтичний представник - медичний менеджер (м/ж) (PharmareferentIn - Medical Account Manager (m/w))

Фармацевтичний представник - медичний радник (ч/ж) (PharmareferentIn - Medical Advisor (m/w))

Фармацевтичний представник - медичний працівник (м/ж) (PharmareferentIn - Medical Affairs Professional (m/w))

Фармацевтичний представник - менеджер з медичної інформації (м/ж) (PharmareferentIn - Medical Information Manager (m/w))

Фармацевтичний представник - менеджер з медичного маркетингу (м/ж) (PharmareferentIn - Medical Marketing Manager (m/w))

Фармацевтичний представник - представник стоматологічних товарів (PharmareferentIn - DentalwarenvertreterIn)

Фармацевтичний представник - фармацевтичний ветеринарний консультант (PharmareferentIn - PharmazeutischeR TierärzteberaterIn)

Фармацевтичний представник - безрецептурні лікарські засоби (PharmareferentIn - OTC-Arzneimittel)

Фармацевтичний представник - Pharma Sales Professional (m/f) (PharmareferentIn - Pharma Sales Professional (m/w))

Фармацевтичний представник - виїзний менеджер (PharmareferentIn - AußendienstleiterIn)
Фармацевтичний представник - регіональний менеджер (PharmareferentIn - GebietsleiterIn)
Фармацевтичний представник - менеджер по продукції (PharmareferentIn - ProduktmanagerIn)

Фармацевтичний представник - спеціаліст з безпеки медичних виробів (PharmareferentIn - SicherheitsbeauftragteR für Medizinprodukte)

Суміжні професії (Verwandte Berufe)

- Фармацевт (м/ж) (ApothekerIn) §
- Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)
- Фармацевт (м/ж) (PharmazeutIn)

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)




Соціальна допомога, охорона здоров'я, краса (Soziales, Gesundheit, Schönheitspflege)

- Торгівля медичними товарами (Handel mit Gesundheitsprodukten)

Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр) (Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410101 Медичний радник (Ärzteberater/in)
- 410109 Фармацевтичний представник (Pharmareferent/in)
- 410114 Офіцер лікарні/поліклініки (Krankenhaus-/Klinikreferent/in)
- 760155 Медичний радник (чоловік/жінка) (Medical Advisor (m./w.))

Інформація у професійному словнику (Informationen im Berufslexikon)

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

Інформація в навчальному компасі (Informationen im Ausbildungskompass)

-  Торгівельний представник фармацевтичних компаній (м/ж) (PharmareferentIn)

powered by Google Translate

Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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 JEDLICHE 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.

Цей професійний профіль було оновлено 01. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 01. November 2025.)