

Sales Force - кто в поле хозяин?

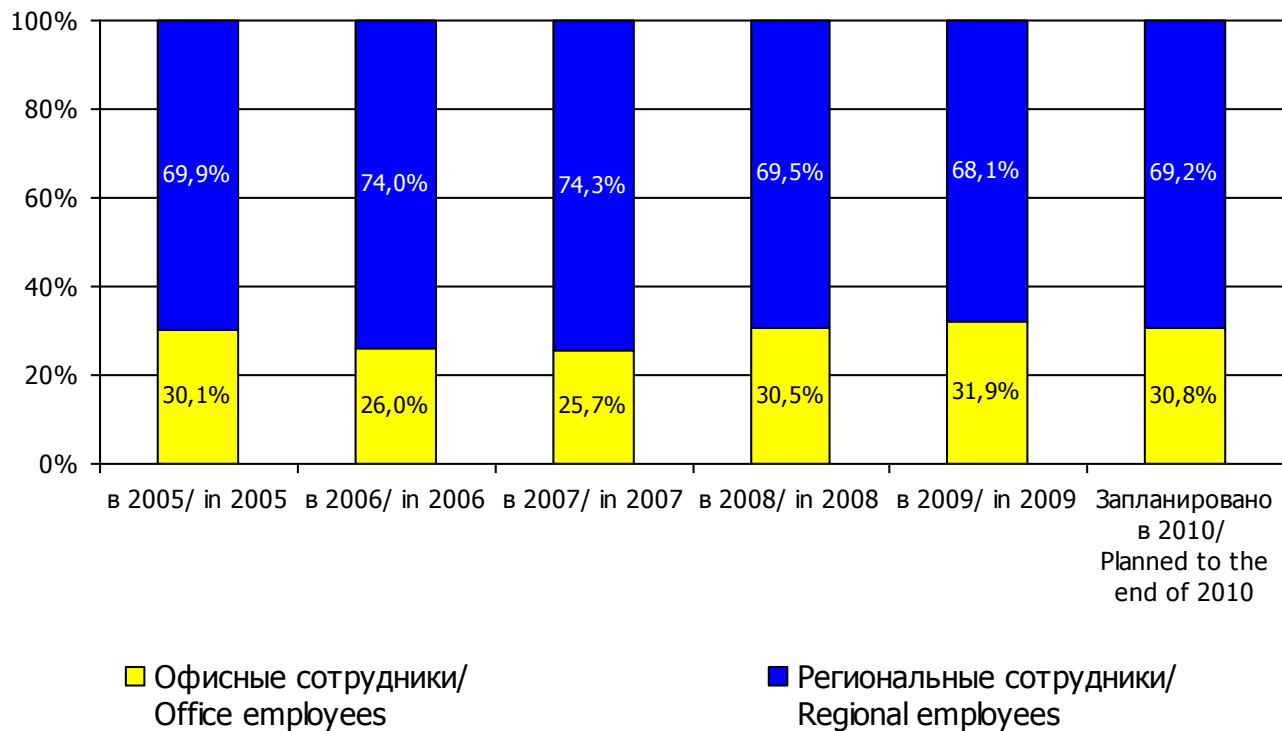
Кадровая характеристика внешней службы



Андрей Анучин

Директор агентства «ФАРМА ПЕРСОНАЛ»

Внешняя служба – основная движущая сила продаж фармкомпаний



✓ Около **70%** сотрудников фармкомпаний трудятся «в поле»

Sales Force - кто в поле хозяин?



Постоянный мониторинг – залог объективной оценки состояния рынка персонала

*Исследования, проведенные компанией
«ФАРМА ПЕРСОНАЛ» в 2010-2011гг:*



- Март 2010: 6-й ежегодный «Обзор зарплат и компенсаций – 2010» - прямой анкетный сбор данных от 25 фармкомпаний (2327 сотрудников)*
- Сентябрь 2010г : дополнение к «Обзору-2010»*
- Ноябрь-декабрь 2011г : «Pharma Personnel Index (PhPI) - 2010» - первое исследование штатной структуры фармацевтических компаний в Украине (30 компаний, 2827 человек)*
- 01-04.02.2011: «Блиц-2011» – телефонный опрос менеджеров (60 фармкомпаний)*

Кто входит во внешнюю службу?



1. Медицинские представители	74,6%	} 84,2%
2. Старшие медпредставители	2,6%	
3. Фармпредставители	7,0%	
4. Региональные менеджеры	10,6%	
5. Key Account – менеджеры (КАМ)	5,2%	

Кто входит во внешнюю службу? Структура и количества

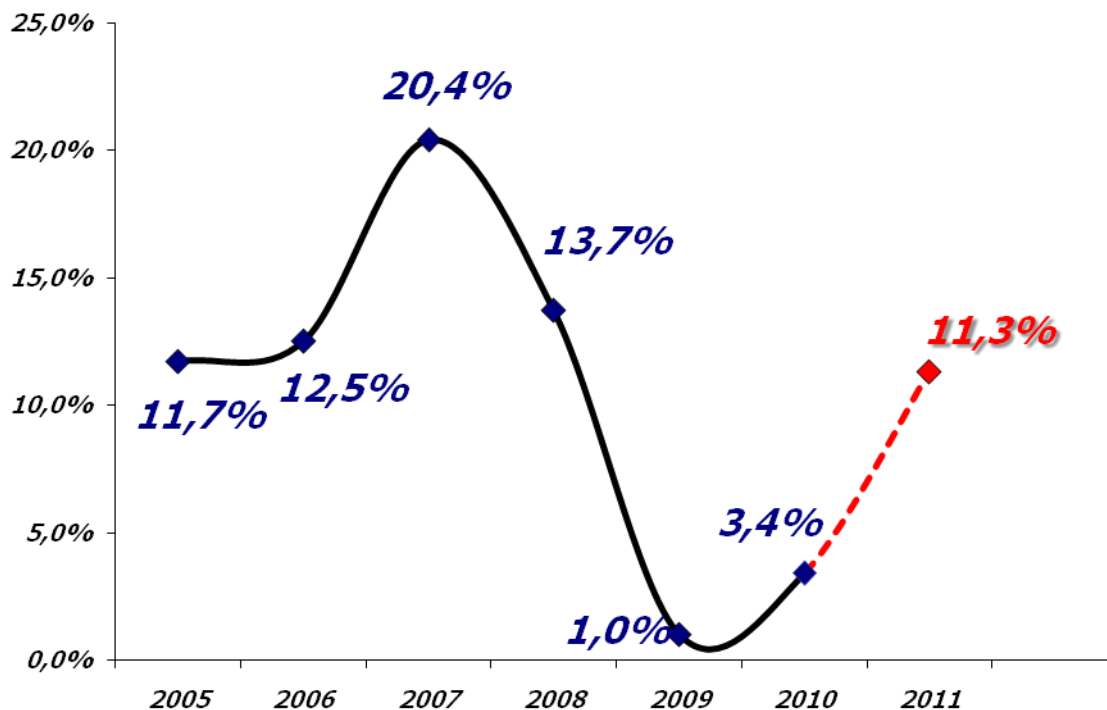
В среднем, количество сотрудников внешней службы одной фармкомпании в Украине составляет **64 человека**

(в оригинальных компаниях – в среднем **45 чел**, в генерических – **101 чел**)

Структура внешней службы в Украине



Изменение штата медпредставителей в 2005-2011гг



**В планах фармацевтических компаний заложен рост (!) персонала
к концу 2011 года на **11,3%****

«Обзор зарплат и компенсаций – 2010», март 2010г, 1203 медпредставителя
«Блиц-2011» – телефонный опрос менеджеров фармкомпаний, февраль 2011г

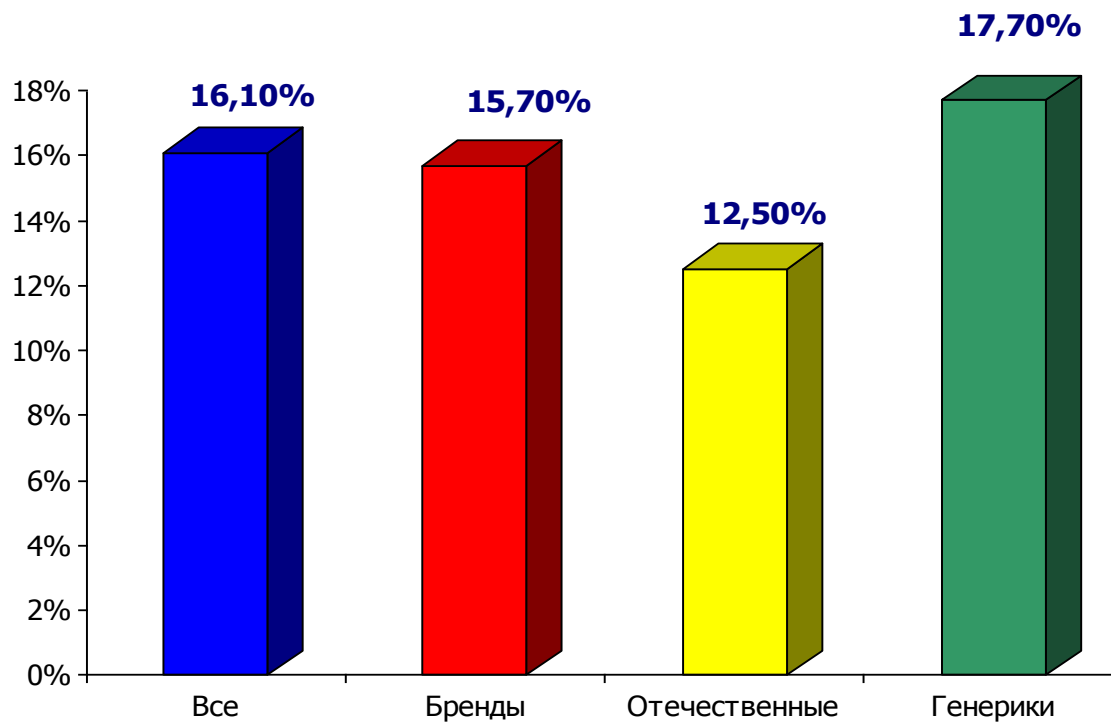
Сколько всего МП «в полях» Украины?

❖ *Постоянные (фул-тайм) медицинские представители* **6800 чел**

❖ *Аутсорсинговые, проектные МП, медконсультанты, промоутеры, мерчандайзеры, внешняя служба компаний-дистрибьюторов* **3100 чел**

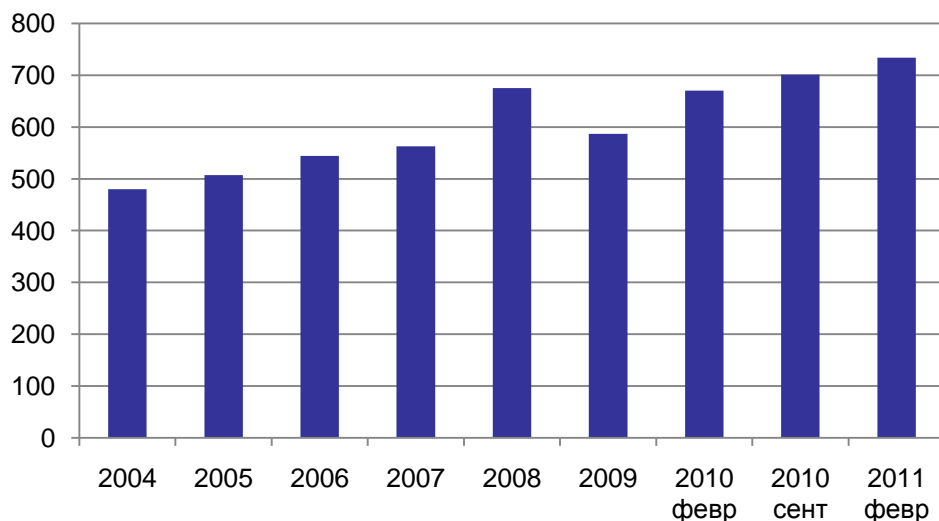
Итого: **9900 чел**

Показатель текучести кадров в сегменте МП



Сколько зарабатывают МП?

Зарплата МП в мес, на руки, дол
США

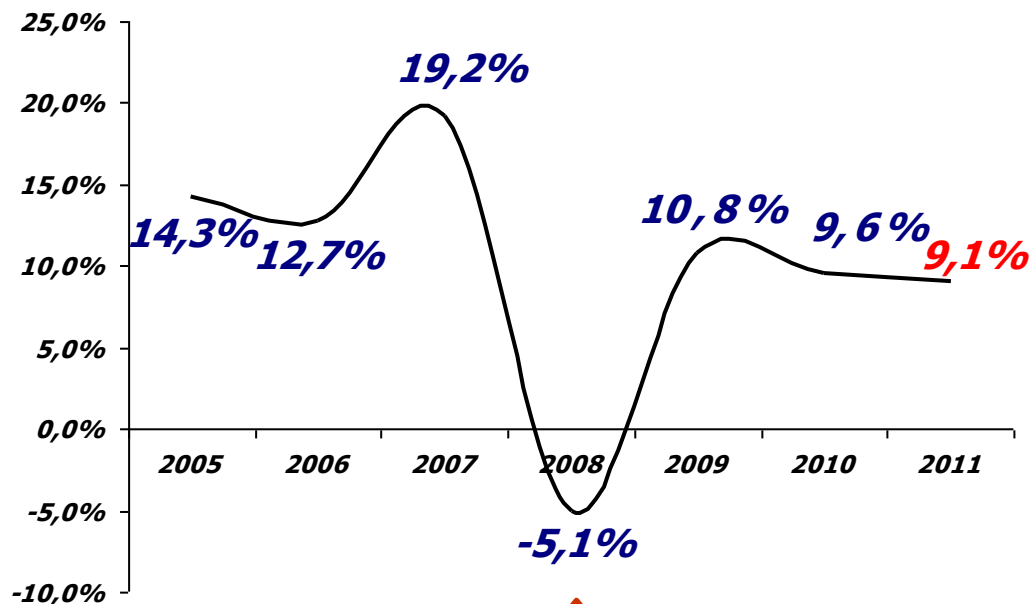


**На февраль 2011 г среднемесячная зарплата МП в Украине
составляет **734 дол США****

«Обзор зарплат и компенсаций – 2010», март 2010г, 1203 медпредставителя

«Блиц-2011» – телефонный опрос менеджеров фармкомпаний, февраль 2011г

Динамика прироста заработных плат МП в 2005-2011гг (в дол США)



Резкая девальвация гривни
в ноябре-декабре 2008г

85% фармацевтических компаний в Украине запланировали рост зарплат к концу 2011 года на **10,7%**

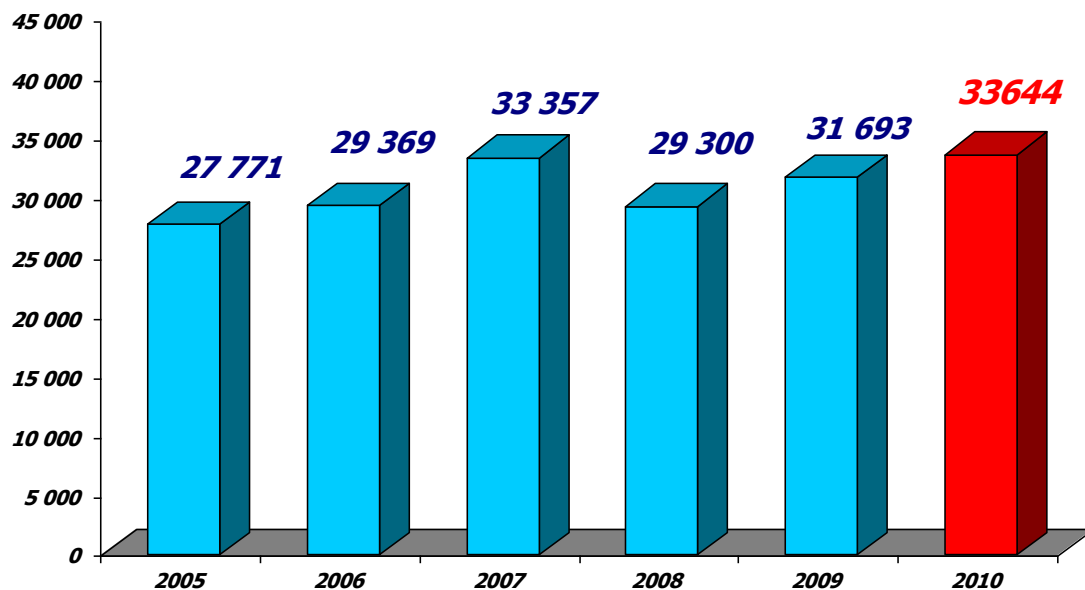
Следовательно, для всего рынка планируется увеличение зарплат на **9,1%**

Чем обеспечены МП?

1. Бонус при перевыполнении плана **34,2%** от годовой ЗП
2. Служебное авто **91,1%** МП, ср стоимость 105 тыс грн
3. Мобильная связь **100%** МП, ср лимит 250 грн
4. Мед страховка **80%** компаний
5. Мотивационные поездки за рубеж **52%** компаний

Во сколько обходятся МП?

*Средняя стоимость полного годового содержания
1 медицинского представителя в Украине:*

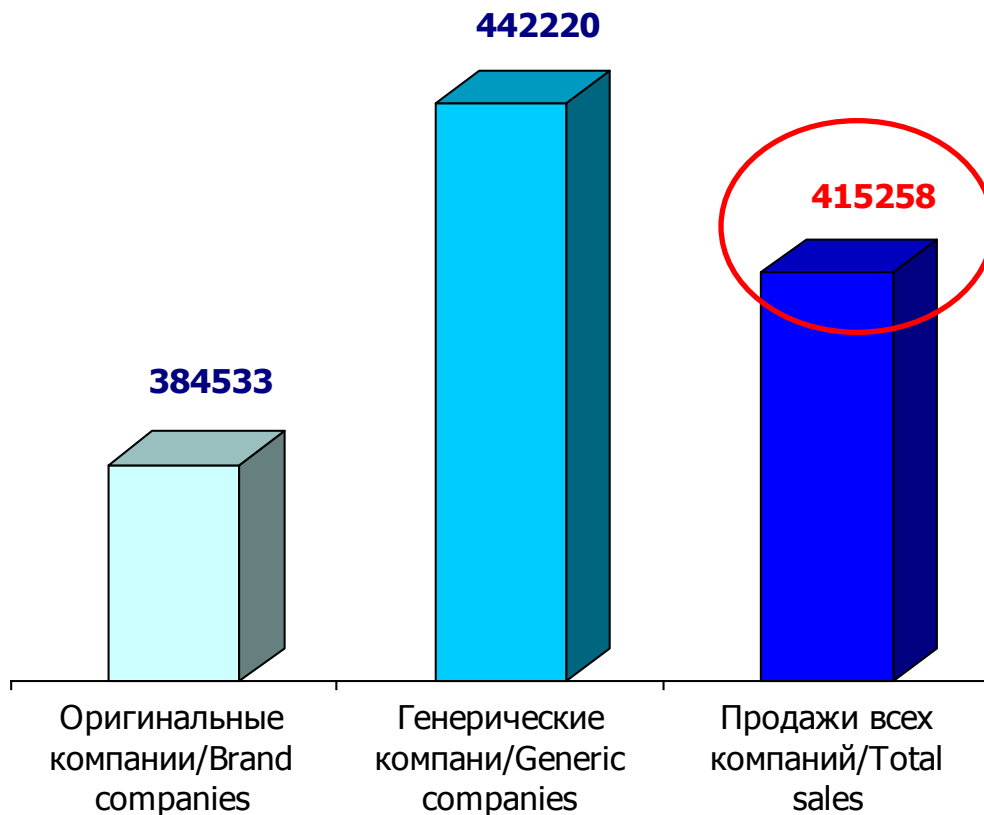


В 2010 году годовая стоимость содержания 1 МП

составила 33644 дол США

Какова доходность внешней службы?

Средние годовые продажи на 1 медицинского представителя фармкомпаний в Украине



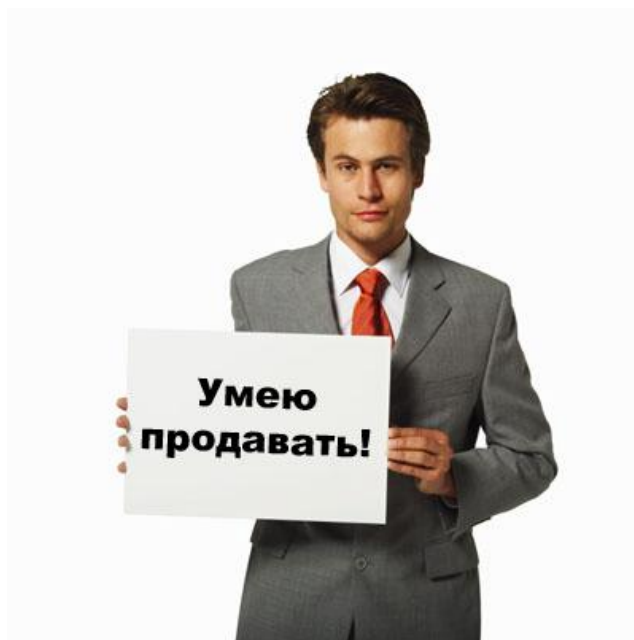
Данные по исследованию в 30-ти фармацевтических компаниях в СІР ценах

Какова доходность внешней службы?

Если предположить, что прибыль фармкомпаний составляет около 15% от их дохода, то можно рассчитать **среднюю прибыль**, которую обеспечивает 1 МП в Украине:

$$\text{Ср прибыль} = \frac{415\,258 \text{ дол} \times 15\%}{250 \text{ рабочих дней}} = 249 \text{ дол/день}$$

*Таким образом, 1 МП в среднем приносит
фармкомпаниям в Украине около*
250 дол США операционной прибыли
в день!





Медицинский представитель компании может и должен стать высоко прибыльным инструментом промоции фармпродукции