

**Atalgojuma līmenis  
farmācijas jomā  
2011**

Tabulā norādīta atalgojuma amplitūda, kuras zemākais sliekšnis atbilst speciālistam ar nelielu pieredzi (līdz 3 gadiem), savukārt augšējais sliekšnis - pieredzējušam profesionālim (pieredze vismaz 5 gadi); atspoguļoti vidējie rādītāji par 2011.gadu.

Protams, ir iespējami izņēmumi, kad atsevišķi profesionāļi saņem atalgojumu, kas ir zemāks vai augstāks par tabulā norādīto. Tas atkarīgs gan no konkrēta uzņēmuma, gan produktiem, ar kuriem kompānija un speciālists strādā, kā arī citiem faktoriem. Tomēr tie uzskatāmi par izņēmumiem, kas nepārsniedz 10% no kopējiem rādītājiem.

Tabulā atspoguļotā informācija galvenokārt attiecināma uz farmācijas kompāniju pārstāvniecībām Latvijā.

Jāņem vērā, ka ne visos farmācijas uzņēmumos pārstāvētas visas tabulā uzrādītās pozīcijas, katrai kompānijai šī struktūra ir atšķirīga. Piemēram, mārketinga vadītājs vai medicīniskais vadītājs kā atsevišķa pozīcija ir tikai dažos farmācijas uzņēmumos Latvijā.

| Pozīcija   | Alga, Ls neto mēnesī |         | Papildu informācija   |
|--|----------------------|---------|---|
|  | no                   | līdz    |   |
| Medicīniskais pārstāvis  | 500 + %              | 700 + % | Augstāks atalgojuma līmenis ir pieredzējušiem medicīniskajiem pārstāvjiem ar medicīnisko vai farmaceita izglītību. Tāpat atalgojums atkarīgs no pārstāvētās produktu grupas un klientu segmenta. Tikko uzsākušam pārdošanas speciālistam bez izglītības attiecīgajā jomā – sākot no 400 Ls neto mēnesī.   |
| Pārdošanas vadītājs<br>(Field force manager)   | 1300                 | 1500    |   |
| Produktu speciālists   | 800                  | 1200    | Atalgojumu ietekmē ne tikai pieredze, bet arī pārstāvētā produktu grupa. Piemēram, profesionāļiem, kuri strādā ar onkoloģijas produktiem, atalgojuma līmenis ir augstāks, salīdzinot ar tiem, kuru pārraudzībā ir kardioloģijas produkti.   |
| Produktu vadītājs  | 1000                 | 1500    |   |
| Lielo klientu vadītājs   | 1200                 | 1500    | Pamatā darbs ar medicīnas iestādēm, slimnīcām, iepirkumiem.   |
| Mārketinga vadītājs  | 1300                 | 2000    | Augstākais atalgojuma līmenis profesionāļiem ar Baltijas līmeņa atbildību. Atbildībā var būt vai nu visi uzņēmuma pārstāvētie zīmoli vai arī - mārketinga vadītāja pakļautībā ir produktu vadītāji, kuri strādā ar šiem zīmoliem.   |
| Zāļu reģistrācijas speciālists<br>(Pharmaceutical Affairs specialist)  | 600                  | 800     |   |
| Zāļu reģistrācijas vadītājs<br>(Pharmaceutic Affairs manager)<br>Medicīniskais vadītājs<br>(Medical Manager) | 800                  | 2000    | Alga atkarīga no atbildības līmeņa, kā arī no tā, vai un cik cilvēku ir pakļautībā. Augstākais līmenis - vadītājam ar Baltijas līmeņa atbildību. Vidēji Latvijā pieredzējis reģistrācijas vadītājs saņem 1300 – 1500 Ls neto mēnesī.<br>Medicīniskais vadītājs ir tikai atsevišķos uzņēmumos, funkcijās ietilpst pētījumu koordinēšana, iesaistās zinātniskajā darbā. |
| Loģistikas speciālists, klientu servisa koordinators   | 700                  | 800     | Citiem atbalsta speciālistiem (administratīvie darbinieki, asistenti) atalgojums ir ap 500 Ls neto mēnesī.  |

*NB! Tabulā atspoguļotie dati nav uzskatāmi par statistisku pētījumu. Tie ir skaitļi, kas figurē CVO Recruitment Latvija ikdienas darbā, komunicējot ar darba devējiem un darba ņēmējiem.*