

# De week van een productspecialist

”Je moet op niveau een verhaal kunnen vertellen”

**Leander van Haaften (28) is productspecialist bij farmaceutisch bedrijf Baxter. Zijn specialisme ligt op het gebied van de healthcare-devices voor de anesthesiologie en de oncologie. Simpel gezegd verkoopt hij hulpmiddelen die gebruikt worden om medicijnen toe te dienen. Om een indruk te geven van het werk in deze sector, hield Leander voor ons een logboek bij.**

Tekst Ricco van Nierop | Beeldbewerking Tomis

## MAANDAG

Ik begin thuis om acht uur achter mijn laptop en plan mijn route voor vandaag. Ik heb een echte buitendienstfunctie: minimaal vier dagen in de week ben ik op pad. Samen met één collega ‘doen’ we heel Nederland. Dat komt er op neer dat ik alle ziekenhuizen in de helft van het land bezoek. In het eerste ziekenhuis heb ik een afspraak met een anesthesioloog. Hij had gereageerd op een mailing van ons. Het gaat om Baxterproducten die specifiek ingezet kunnen worden bij postoperatieve pijnbestrijding. Ik stel het product voor en de anesthesioloog is zeer geïnteresseerd. Ik spreek af morgen terug te komen wanneer ook zijn collega erbij kan zijn die over de aankoop gaat. Als ik dan toch binnen ben, loop ik nog even langs bij de ziekenhuisapotheker en bij de afdeling oncologie. Tussendoor zet ik de auto aan de kant en eet een broodje, lees even de krant en werk een paar telefoontjes af. Ik bel ook geregeld met mijn collega's voor overleg. Ik rijd door naar het volgende ziekenhuis waar ik een anesthesioloog en een chirurg spreek. Zij hoorden op een internationale beurs over onze producten en willen graag samenwerken. We maken afspraken over het starten van een pilot, waarin de producten getest worden. Mijn taak is om dit proces te begeleiden. Na een bezoek aan het laatste ziekenhuis voor vandaag heb ik overleg op ons kantoor in Maarsssen. Een openbare apotheker vraagt met spoed onze producten aan voor een antibioticumkuur. Ik regel dat het product voor morgenochtend bij ons is, zodat ik het naar die apotheek kan brengen. Tot slot is het nog een uurtje naar huis rijden. Gelukkig houd ik van autorijden, anders ben je deze baan heel snel zat.

## DINSDAG

Om half acht zit ik al in de auto. Vannacht is het product vanuit het distributiecentrum in België naar ons kantoor gebracht. Ik pik het op en ga er mee naar de apotheker. Het is bestemd voor een patiënt, die normaal twaalf dagen in het ziekenhuis zou moeten blijven om dit medicijn toegediend te krijgen.

Nu kan hij thuis geholpen worden. Ik instrueer de apotheker over de werking van het betreffende pompje. Het heeft wel wat zo'n spoedopdracht tussendoor. De ene dag krijg je een vraag en de volgende dag heeft je klant en daarmee de patiënt er al profijt van. Omdat dit het eerste contact is met deze apotheek, grijp ik de gelegenheid aan om iets te vertellen over enkele andere Baxterproducten en onze service. Vervolgens rijd ik naar het ziekenhuis waar ik ook gisterochtend was. De anesthesioloog, die er gisteren niet bij was, is al even enthousiast als zijn collega. Ze wilden al gaan testen met een concurrerend product, maar gaan ons product ook meenemen in de test. Het gaat in dit geval om een pijnbestrijdend middel in onze pomp voor patiënten die een schouderoperatie moeten ondergaan. Zo kom je de concurrentie bij je klanten tegen. Het concurreren bestaat vooral uit het zo goed mogelijk presenteren van ons kwalitatief hoogwaardige product. In de loop van de middag heb ik nog een afspraak met een gespecialiseerde verpleegkundige. Om vijf uur ben ik thuis, rapporteer mijn afspraken van die dag en verwerk nog wat mails. Vervolgens eten en snel door naar voetbal. Het is weer de eerste keer sinds ik twee weken geleden mijn knie heb verdraaid. Afgelopen zaterdag ben ik weer gaan hardlopen en dat ging, dus hopelijk gaat het voetballen ook weer.

## **WOENSDAG**

Opvallend genoeg begint de dag wederom met een spoedopdracht bij een apotheker. Mijn belangrijkste opdracht van vandaag is bij het ziekenhuis waar ik in één jaar tijd het gebruik van onze producten heb uitgebreid van één naar meerdere ziektebeelden. Het ziekenhuis is nu dan ook bijna 'helemaal om'. In dit jaar heb ik met alle disciplines gewerkt: specialisten, verpleegkundigen en de ziekenhuisapotheker. Vandaag heb ik een afspraak met een verpleegkundige van het CF-centrum (Cystic Fibrose - taaislijmziekte). Zo'n groot project heeft ook uitstraling naar buiten toe, want patiënten zullen thuis ook aan hun reguliere apotheker om onze producten gaan vragen. 's Middags geef ik een klinische les aan tien verpleegkundigen op de hematologieafdeling van hetzelfde ziekenhuis. Ik doe zo'n 50 à 60 van dit soort presentaties per jaar. Onze manager maakt algemene productpresentaties. Deze specificeer ik telkens op basis van de doelgroep. Presenteren gaat mij goed af. Noodzakelijk in dit vak is om up to date te blijven. Daarvoor krijgen we intern producttrainingen. De presentatie vanmiddag gaat over postoperatieve pijnbestrijding, een onderwerp waar we de komende tijd veel mee het land in gaan. Over pijn gesproken, gisteren pakte het voetballen niet helemaal goed uit. Na een rondje hardlopen was er nog niets aan de hand, maar toen ik een bal wilde tegenhouden hoorde ik in één keer 'knak' en had ik pijn. Alsof ik nog niet genoeg ziekenhuizen van binnen zie, sluit ik mijn dag af met een bezoek aan de röntgen voor foto's van mijn knie. Voorlopig niet meer voetballen.

## **DONDERDAG**

Als eerste staat vandaag een ziekenhuis in het midden van het land op het programma. Dit zijn vaste klanten, waar we geen extra markt te veroveren hebben. Het bezoek dat ik vandaag breng is daarom meer een klantrelationeel contact. Ik heb agenda's meegenomen die zij als relatiegeschenk gaan gebruiken en vraag hoe het gaat.

Klantenbinding is belangrijk en ook leuk, zeker als je de mensen al een tijdje kent. In het volgende ziekenhuis heb ik een afspraak met een verpleegkundige die zich gespecialiseerd heeft in chronisch hartfalen. Zij gebruikt de infusiepompjes van de concurrent, maar wil ook gaan testen met ons product. Dat is goed nieuws. In dit geval gaan de patiënten zelf de producten testen en beslissen zij welke het zal worden. Ik ben benieuwd, al denk ik stiekem de uitkomst al te weten. Ik geef in een ander ziekenhuis van de stad ook nog een klinische les aan verpleegkundigen van de afdelingen plastische chirurgie en dagbehandeling. Wederom is het onderwerp postoperatieve pijnbestrijding. Tot slot heb ik contact met mijn directe collega. Voorheen had ik heel Nederland als rayon, maar een nieuwe collega heeft de helft van mij overgenomen. Ze is verpleegkundige geweest en ik werk haar als field coach in. Eenmaal thuis werk ik nog even mijn mailbox door. Dan gaat de laptop dicht en houdt het op voor vandaag en zelfs voor deze week. Morgen een vrije dag. Sinds zeven weken ben ik vader van een zoontje, dus morgen wordt het een gezellige dag thuis.

## **VRIJDAG**

Vrije dag!

*(Bron: Memory Magazine)*

## DE LEANDER-ROUTE

*Leander volgde de studie commerciële economie, met internationaal management als afstudeerrichting. Vervolgens wil hij niet zomaar iets verkopen. "In dit werk heb je een serieus doel voor ogen en heb je intelligente mensen tegenover je. Je moet op niveau een verhaal kunnen vertellen. Dat spreekt mij aan. Het is zeker nodig om up to date te blijven in dit vak. Je moet daar wel tijd en energie in willen steken. Mensen denken wel eens dat ik een medische opleiding heb gedaan." Hij begint bij Janssen-Cilag, waar hij een interne opleiding doet tot geregistreerd artsbezoeker met alle medische kennis en verkooptechnieken van dien. Na een jaar stapt hij over naar Fresenius Kabi en twee jaar later naar Baxter. "Je ziet dat veel mensen na hun werk als artsbezoeker doorgroeien richting salesmanagement, marketingmanagement of accountmanagement. Ik wilde ook meer. In mijn huidige functie als productspecialist health-care zit meer het pionierswerk van het creëren van een markt."*

### **Het wie, wat, waar en waarom van werken in de farmacie**

- *mensen met een achtergrond in de geneeskunde, het laboratoriumonderwijs en mensen die economische studies hebben gevolgd*
- *research-jobs zoals laboranten en onderzoekers die medicijnonderzoek verrichten, waarvoor ze creatief en wetenschappelijk moeten kunnen denken.*
- *Sales-jobs zoals rayonmanagers en artsbezoekers die producten verkopen, waarvoor Ze zelfstandig, communicatief en ondernemend moeten zijn*
- *bij onderzoekscentra, bij universiteiten en ziekenhuizen en bij kleine en grotere commerciële (internationale) bedrijven*
- *goede doorgroeimogelijkheden, passie voor het doel: het meewerken aan het beter maken van mensen*
- *Op de website van brancheorganisatie Nefarma kun je introductiefilmpjes bekijken over het werken in de farmaceutische industrie. Zie: [www.nefarma](http://www.nefarma).*