

Werken in de farmacie

# Veel contacten, vrijheid en verantwoordelijkheid

**Bij het zoeken naar een nieuwe baan denken weinig starters aan een carrière in de farmacie. Dat is jammer, want deze sector heeft jonge werknemers veel te bieden.**

**Twee ervaringsdeskundigen vertellen over de kansen en mogelijkheden die de farmaceutische industrie te bieden heeft.**

Tekst Paul Verstappen | Fotografie Anthony Donner

Bij hun oriëntatie op de arbeidsmarkt denken maar weinig starters aan een loopbaan in de farmaceutische industrie. Dat is niet zo vreemd, omdat deze bedrijven hun reclame niet direct op consumenten mogen richten. Daarom staat deze branche weinig in het nieuws. En onbekend, maakt onbemind. Toch is werken in de farmaceutische industrie zeer de moeite waard. Je komt namelijk in een zeer innovatieve bedrijfstak terecht. Om een nieuw medicijn te ontwikkelen en in productie te brengen, is namelijk veel kennis nodig. Een farmaceutisch bedrijf investeert maar liefst 15 tot 20 procent van zijn omzet in onderzoek en ontwikkeling. Dat is meer dan het dubbele van de budgetten die internationale bedrijven als Sony en Philips uitgeven aan innovatie. Er liggen daarom veel mogelijkheden bij de research- en development afdelingen van de grote multinationals, zoals Pfizer, Amgen en Organon. Daarnaast zijn er ook veel kansen als je aan de slag wilt gaan bij een kleiner bedrijf, of bij nieuwe ondernemingen. Naast een baan op de research- en development afdeling, kun je ook aan de slag gaan op de productieafdeling. Koester je commerciële ambities, dan kun je terecht komen bij de marketingafdeling. En voor de high potentials ligt een functie in het management in het verschiet. Werken in de farmacie betekent overigens dat je al snel veel verantwoordelijkheden krijgt. Daar moet je dus wel mee om kunnen gaan. Een beginnende rayonmanager is bijvoorbeeld al direct verantwoordelijk voor de promotie van geneesmiddelen in een bepaald deel van Nederland. Als rayonmanager ben je ook altijd op de hoogte van de laatste bijzonderheden van de geneesmiddelen. Daarnaast heeft hij of zij intensief contact met artsen en apothekers. Dus ook als je sociaal bent ingesteld, kan een baan in de farmaceutische industrie erg aantrekkelijk zijn.

## **Veelzijdige functies**

Een van de starters die met veel plezier aan de slag is gegaan in de farmaceutische industrie is Stephanie van der Heijdt (26), die in augustus 2005 is afgestudeerd in de biomedische wetenschappen aan de Universiteit Leiden. In januari 2006 begon ze als artsbezoeker bij geneesmiddelenproducent Servier in Leiden. Waarom koos ze voor baan in de farmaceutische industrie? "Een loopbaan als wetenschappelijk onderzoeker zag ik niet zo zitten", vertelt ze. "Ik zocht een baan waarbij je veel contacten hebt met verschillende mensen: dat past echt helemaal bij mij. Daarnaast vond ik het belangrijk dat ik in mijn baan veel verantwoordelijkheid krijg." Met deze wensen in haar achterhoofd stapte Stephanie binnen bij een werving- en selectiebureau. "Ze luisterden naar mijn verhaal en brachten me in contact met Servier. Ik ging op gesprek en er was meteen een klik. De sfeer lijkt zelfs een beetje op die van een familiebedrijf. Servier stelt de mensen centraal. In zo'n bedrijfscultuur voel ik me op mijn gemak." Een andere ambitieuze werknemer in de farmacie is Diederik Huisman (29). In 2003 rondde hij de studie organische chemie af aan de Rijksuniversiteit Groningen. Een jaar later ging Diederik bij geneesmiddelenproducent Wyeth uit Hoofddorp aan de slag als rayon manager. Waarom koos hij destijds eigenlijk juist voor dit bedrijf? Diederik: "Ik heb enkele potentiële werkgevers vergeleken en Wyeth sprong er voor mij meteen uit. Al tijdens de eerste contacten hebben we bijvoorbeeld duidelijke gesprekken gevoerd over de carrièremogelijkheden op de lange termijn. Daarnaast maakte het bedrijf meteen een zeer professionele indruk. Deze twee zaken gaven voor mij de doorslag."

## **Positieve ervaringen**

Wat is er eigenlijk zo leuk aan hun job? Stephanie: "Collega's willen elkaar graag helpen als dat nodig is. Er heerst geen concurrentie onder de medewerkers. Daar voel ik me prettig bij. De werknemers bij Servier hebben ook heel veel verschillende achtergronden. Het is leuk om daar mee om te gaan. Gemotiveerde studenten die serieuze interesse hebben in een baan bij Servier, kunnen ook altijd contact opnemen. In overleg met ons kunnen ze eventueel eens een dagje mee lopen bij een van mijn collega's. Ook met een commerciële studie zijn er trouwens veel carrièremogelijkheden. Daarnaast investeert het bedrijf veel tijd en energie in haar medewerkers. Dat stimuleert enorm. Mijn huidige baan geeft me ook veel vrijheid. Zo kan ik bijvoorbeeld mijn eigen planning maken." Ook Diederik vindt het erg prettig om samen te werken met veel verschillende groepen mensen. Diederik: "Bij Wyeth werken onder andere een bedrijfskundige, iemand met een afgeronde studie Duits en een leraar lichamelijke oefening. Dat is ook heel goed mogelijk, want alle collega's krijgen in het begin een gedegen interne opleiding." Soms kan het snel gaan met je loopbaan in de farmacie, merkte Diederik. "Na een jaar kon ik een belangrijke carrièrestap maken. Ik werd product manager women's health care. Dit houdt in dat je de positionering, strategie en promotiecampagne van geneesmiddelen uitwerkt en samenwerkt met een multidisciplinair team. Denk bijvoorbeeld aan collega's van de medische afdeling, maar ook aan medewerkers die zich bezighouden met marketing, medisch, sales en advertising."

## **Opleiding en ontwikkeling**

Een functie in de farmaceutische industrie is dus niet alleen heel afwisselend, er komt ook heel wat bij kijken. Vandaar dat farmaceutische bedrijven veel investeren in de persoonlijke ontwikkeling van hun medewerkers. Stephanie hierover: "Servier steekt veel tijd en energie in de opleiding van hun medewerkers. Daardoor voel je je echt een stuk zekerder, want je moet natuurlijk goed voorbereid bij de artsen op bezoek gaan. Naast informatie over specifieke productkennis, vinden er trainingen van verkoopgesprekken plaats. Hoe zorg je dat je boodschap overtuigend overkomt en hoe kun je goede relaties met je klanten opbouwen? Dat moet je na je studie allemaal in de praktijk leren." Bij zijn mooie carrière sprong werd ook Diederik intensief begeleid. "Bij Wyeth wordt er een Persoonlijk Ontwikkelings Plan (POP) opgesteld. Je kunt veel opleidingen en cursussen volgen." Diederik vindt het daarbij ook erg prettig dat hij fouten mag maken. "Bij projecten die ik nog nooit eerder heb gedaan, worden de resultaten regelmatig geëvalueerd. Wat ging er goed? Wat kan er beter? Daar kun je heel veel van leren."

## **Toekomst**

De twee starters hebben het dus uitstekend naar hun zin in hun huidige functie. Maar kunnen ze wellicht alvast een tipje van de sluier oplichten over hun ambities voor de toekomst? "Voorlopig zit ik perfect op mijn plek, maar ik zie nog heel veel doorgroeimogelijkheden", zegt Diederik. "Op termijn kan ik bijvoorbeeld nog Marketing Director of General Manager worden. En Wyeth is natuurlijk een multinational, met meer dan 50 duizend werknemers wereldwijd. Ik sluit het helemaal niet uit dat ik nog een keer voor een buitenlandse vestiging aan de slag ga." Ook Stephanie ziet nog veel toekomstmogelijkheden bij haar huidige werkgever. "Servier is een groeiend bedrijf, waardoor er volop mogelijkheden zijn om snel door te groeien naar een andere functie. Je kunt dan onder andere denken aan product manager, field sales manager of een functie bij de trainingsafdeling."

*(Bron: Memory Magazine)*