



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Asesor Médico

Código:
FO-RH-25
Versión 3

PP.120
Versión 4

Página 1 de 8

PERFIL DE PUESTOS

Asesor Médico

Elaborado por: Asistente de Recursos Humanos	Firma:	Fecha: 21 de abril de 2021.
Aprobado por: Coordinador de Mercadeo	Firma:	Fecha: 22 de abril de 2021.
Validado por: Coordinador de Recursos Humanos	Firma:	Fecha: 23 de abril de 2021.
Fecha de Vigencia: Abril 2021		



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Asesor Médico

Código:
FO-RH-25
Versión 3

PP.120
Versión 4

Página 2 de 8

PERFIL DE PUESTOS

PUESTO	Asesor Médico
AREA	Administrativa
DEPARTAMENTO	Mercadeo
SECCION	Mercadeo
FECHA	Abril 2021

OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:

- ✓ Asesorar a la empresa acerca de los productos actuales y nuevos proponiendo crear nuevos usos terapéuticos y/o mejoras a las fórmulas existentes.

RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS DEL PUESTO:

- ✓ Capacitar eficaz y eficientemente, al personal que labora en los departamentos de Mercadeo y Ventas, en relación a los productos de las diferentes líneas con que cuenta el laboratorio, para garantizar la satisfacción y calidad en su rendimiento.
- ✓ Mantener actualizada a la Gerencia de Mercadeo acerca de las nuevas formas farmacéuticas que le permita a la empresa ser más competitiva en los diversos segmentos del mercado donde opera.

	<p style="text-align: center;"><i>Laboratorios Bonin</i></p> <p style="text-align: center;">PERFIL DE PUESTOS</p> <p style="text-align: center;">Asesor Médico</p>	Código: FO-RH-25 Versión 3
		PP.120 Versión 4
		Página 3 de 8

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

■ ACTIVIDADES DIARIAS:

- ✓ Hacer Investigaciones en internet.
- ✓ Hacer monografías de productos de las diferentes líneas.

■ ACTIVIDADES SEMANALES:


- ✓ Investigar y desarrollar materiales didácticos para capacitaciones, procesos de inducción y complemento del plan Baccuna.
- ✓ Documentar las capacitaciones realizadas y entregar a los capacitados el material didáctico de la información que se imparte.
- ✓ Desarrollar evaluaciones semanales de plan anual de capacitación.
- ✓ Revisar los materiales científicos impresos generados por mercadeo o la empresa.
- ✓ Enviar información y evaluación correspondiente a terapéuticas de productos de la empresa para apoyo de promoción del plan Baccuna.

■ ACTIVIDADES QUINCENALES:

- ✓ Dar capacitaciones de producto al personal administrativo de las áreas de Mercadeo y Ventas; el primer y tercer martes del mes.

■ ACTIVIDADES MENSUALES:

- ✓ Preparar e impartir capacitación y formación a todo el equipo de ventas de la empresa.
- ✓ Participar en los ciclos mensuales, con capacitaciones y exámenes.
- ✓ Participar en el comité de productos nuevos; asistiendo a las reuniones y aportando los conocimientos médicos necesarios para el desarrollo de las fórmulas farmacéuticas.
- ✓ Calificar y publicar calificaciones de pruebas o evaluaciones realizadas en las capacitaciones, de acuerdo a planes de acción y mejoras establecidas para incrementar el nivel educativo o profesional.

	<p style="text-align: center;"><i>Laboratorios Bonin</i></p> <p style="text-align: center;">PERFIL DE PUESTOS</p> <p style="text-align: center;">Asesor Médico</p>		<p>Código: FO-RH-25 Versión 3</p> <p>PP.120 Versión 4</p> <p>Página 4 de 8</p>
----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Continuación...

■ **ACTIVIDADES MENSUALES:**

- ✓ Presentar reporte mensual de actividades realizadas, con datos cualitativos y cuantitativos según indicadores planteados.
- ✓ Evaluar plan Baccuna mensual sobre los conocimientos adquiridos por el equipo comercial.
- ✓ Realizar una pre-evaluación mensual, sobre los KPI'S de la plataforma del plan de capacitación, para hacer la consolidación cada seis meses.
- ✓ Capacitar y evaluar al equipo de la Línea Hospitalaria y al grupo de GB Pharma en relación a la línea de productos que manejan cada uno.

■ **ACTIVIDADES SEMESTRALES:**

- ✓ Presentar informe semestral del desempeño de Visita Médica conforme ha aportado en conocimiento.
- ✓ Hacer consolidación de KPI'S de la plataforma de capacitación que se realizan mensualmente.

■ **ACTIVIDADES ANUALES:**

- ✓ Evaluar resultados de gestiones y procesos que involucren el desempeño de los Visitadores Médicos en el transcurso de su capacitación.
- ✓ Presentar plan de capacitación anual para el transcurso del año siguiente, según requerimiento del área de Mercadeo; para que sea trasladado a Recursos Humanos.
- ✓ Presentar reporte anual de actividades, según indicaciones del Coordinador de Mercadeo.



■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- ✓ Revisar literaturas, insertos y/o cualquier material impreso o audiovisual médico-científico que la empresa elabore o que la competencia directa o indirectamente promueva.
- ✓ Proponer y elaborar materiales científicos para desarrollo de la revista Bonin u otras literaturas requeridas
- ✓ Dar apoyo y dirección médico-científico a los equipos de Mercadeo y Ventas.
- ✓ Proporcionar respaldo científico a las inquietudes planteadas por el gremio médico a través de información proporcionada al visitador médico a través del medio establecido (carta, teléfono, e-mail, redes sociales u otro).
- ✓ Asesorar científicamente sobre el desarrollo e investigación de productos nuevos; tomando en cuenta las tendencias mercadológicas modernas, revisando boletines, revistas médicas nacionales e internacionales en la que se describen productos de nuevo desarrollo y lanzamiento a los mercados.
- ✓ Aportar a Mercadeo información de productos nuevos o de principios activos que se estén lanzando en el mercado y que la empresa esté impulsando.
- ✓ Proporcionar retroalimentación de productos actuales o nuevos de la empresa que permitan actualizar o reformular los mismos y hacerlos más competitivos.
- ✓ Proponer nuevas fórmulas farmacéuticas o presentación de productos para lograr mayor rotación en el mercado; haciendo propuestas específicas al Comité de Productos Nuevos en base a estudios e investigaciones previas realizadas, con el fin de que el departamento de Investigación y Desarrollo inicie los ensayos y estudios necesarios para desarrollarlos.
- ✓ Sugerir grupo objetivo al que será dirigido cada producto; definiéndolo en base a promoción del producto en ciclo para establecer las parrillas promocionales del trimestre.
- ✓ Actualizar manuales de capacitación generados por la Coordinación de Mercadeo.
- ✓ Brindar apoyo científico a la fuerza de ventas.
- ✓ Analizar las indicaciones terapéuticas, características, ventajas y beneficios de los productos de la empresa y de la competencia; realizando y actualizando las monografías.
- ✓ Analizar ensayos clínicos controlados o meta-análisis que posicionen adecuadamente las moléculas elaboradas por la empresa.

	<p style="text-align: center;"><i>Laboratorios Bonin</i></p> <p style="text-align: center;">PERFIL DE PUESTOS</p> <p style="text-align: center;">Asesor Médico</p>		<p>Código: FO-RH-25 Versión 3</p> <p>PP.120 Versión 4</p> <p>Página 6 de 8</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Continuación...

■ **ACTIVIDADES OCASIONALES O PERIÓDICAS:**

- ✓ Empezar acciones para actualizar constantemente a la fuerza de ventas y al personal de mercadeo sobre los productos de interés del laboratorio.
- ✓ Realizar actividades externas médico-científicas para favorecer el desarrollo comercial de la organización.
- ✓ Promover contactos con conferencistas a actividades científicas programadas por la empresa o por invitaciones recibidas, de acuerdo a coordinación previa de ambas partes.
- ✓ Diseñar e implementar un programa de formación y capacitación médica continua, para mantener debidamente entrenada a la fuerza de ventas.
- ✓ Colaborar y aportar ideas para la elaboración de material promocional de los productos de la empresa.
- ✓ Desarrollar actividades externas, con orientación médico-científica, que promuevan el crecimiento comercial de la organización.
- ✓ Participar activamente en las Auditorías ISO 9001-2015 e Informe 32-92.
- ✓ Asistir a capacitaciones internas y externas, según lo solicitado por el Jefe Inmediato.
- ✓ Sustituir a cualquier colaborador del área que se encuentre ausente cuando lo solicita el Jefe Inmediato.
- ✓ Realizar cualquier actividad inherente al cargo que le solicite el Jefe Inmediato Superior.

	<i>Laboratorios Bonin</i> PERFIL DE PUESTOS Asesor Médico	Código: FO-RH-25 Versión 3 <hr/> PP.120 Versión 4 <hr/> Página 7 de 8
-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

PERFIL INTERNO

REPORTA A: Coordinador de Mercadeo.

SUPERVISA A: N/A.

RELACIÓN INTERNA CON: Visitadores Médicos, Gerente de Ventas, Gerente de GB Pharma, Coordinador Línea Hospitalaria, Asistente de Mercadeo, Secretaria de Mercadeo, Facturador, Diseñador gráfico, comité de productos nuevos.

RELACIÓN EXTERNA CON: Médicos, Químicos Farmacéuticos, Distribuidores, droguerías y/o farmacias estratégicos, conferencistas, capacitadores y especialistas.

HORARIO DE TRABAJO:

Lunes a Jueves: De 8:00 a.m. a 17:00 p.m.
Viernes De 8:00 a.m. a 16:00 p.m.

HORARIO EXTRAORDINARIO:

Por la naturaleza del puesto no está sujeto a limitaciones de horario.

Debe participar en cierre de fin de mes; el día indicado por la gerencia de Mercadeo.



Laboratorios Bonin

PERFIL DE PUESTOS

Asesor Médico

Código:
FO-RH-25
Versión 3

PP.120
Versión 4

Página 8 de 8

DEFINICIÓN DE COMPETENCIAS

COMPETENCIAS	NIVEL
Productividad	5
Trabajo en equipo	4
Calidad	4
Planificación de Actividades	4
Comunicación	5
Aplicación de la Matemática	4

REQUISITOS GENERALES	
Género	Indiferente.
Edad	Mayor de 30 años.
Estado Civil	Indiferente.

NIVEL DE ESCOLARIDAD	Título de Médico y Cirujano, colegiado activo, preferiblemente con post-gradó en especialidades como: pediatría, internista y ginecología (No indispensable)
EXPERIENCIA PREVIA	Mínimo 2 años en puesto de Asesor Médico en industria farmacéutica.
HABILIDADES TÉCNICAS	Dominio programas de computación (Word, Excel, Power Point). Outlook. Dominio de Internet. Conocimientos generales en artes gráficas, ej. Photoshop (no indispensable).
MANEJO DE MÁQUINAS Y/O EQUIPO	Equipo de cómputo, y equipo de oficina en general.
IDIOMAS	Conocimientos de inglés básico, NO indispensable.
OTRAS HABILIDADES	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades para capacitar y formar personal.
OTROS CONOCIMIENTOS	*** Generalidades de la Normas ISO. *** Manual de Normas internas. *** Buenas Prácticas de Manufactura. *** Objetivos y estrategias de Mercadeo y Ventas.
DOCUMENTOS RELACIONADOS AL SISTEMA DE CALIDAD	*** Procedimientos y documentación ISO 9001:2015, relacionado con la Gestión de Mercadeo y Ventas.
OTROS	Adecuada presentación personal (según requerimientos de la empresa). Vehículo modelo reciente. Licencia vigente.

***Es una habilidad o requisito que no es necesario cumplirlo en el proceso de selección y que deberá darse posteriormente en la inducción y/o capacitación al puesto.