# 医药销售简历范文大全

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-25

*第一篇：医药销售简历求职简历专是指为了找到一份合适的工作,向用人单位介绍自己才能和专长,以使对方接纳自己的一系列材料。那关于医药销售个人简历有哪些呢?下面是小文档下载网小编为你整理的医药销售个人求职简历范文，希望对你有帮助。医药销售简历范...*

**第一篇：医药销售简历**

求职简历专是指为了找到一份合适的工作,向用人单位介绍自己才能和专长,以使对方接纳自己的一系列材料。那关于医药销售个人简历有哪些呢?下面是小文档下载网小编为你整理的医药销售个人求职简历范文，希望对你有帮助。

医药销售简历范文篇1

基本信息

姓 名：xxx

性 别：女

出生年月：1988年7月

工作经验：应届毕业生

毕业年月：2024年7月

最高学历：本科

毕业学院：广州中医药大学

所修专业：中药学

居住地：广东省深圳市宝安区

求职概况/求职意向

职位类型：全职

期望月薪：面议

期望地点：广东省深圳市福田区，广东省广州市番禺区，广东省深圳市番禺区

期望职位：医药销售类QA/QC医院药房

意向概述：有强烈做医药销售的意愿，但也可以接受其它工作。坚决选自己所爱爱自己所选

教育经历

2024年9月-2024年7月广州中医药大学中药学本科

工作经历

2024年11月-2024年7月广州中医药大学实验员

校内奖励

2024年10月综合奖学金广州中医药大学

校内职务

2024年9月-2024年7月学生会干部中药学院

联系方式

电子邮箱：

手 机：

医药销售简历范文篇2

人基本简历

姓　　名： DD先生 国籍： 中国

目前所在地： 广州 民族： 汉族

户口所在地： 广州 身材： 175 cm　 kg

婚姻状况： 未婚 年龄： 22 岁

培训认证： 诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型： 应届毕业生

应聘职位： 医院/医疗/护理/美容保健类：医药方面、律师/法律顾问、工作年限： 0 职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 1000--1500 希望工作地区： 广州

个人工作经历：

教育背景

毕业院校： 广东化工制药职业技术学院

最高学历： 中专 毕业日期： 2024-07-01

所学专业一： 制药 所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月 终止年月 学校(机构)专　业 获得证书 证书编号

2024-09 2024-07 广东化工制药职业技术学院 制药 中专

语言能力

外语： 英语　一般

国语水平： 良好 粤语水平： 优秀

工作能力及其他专长

考取资格证书：1、药物制剂工 2、医药商品购销员 3、计算机办公软件应用

兴趣爱好：爱好运动，特别是羽毛球，乒乓球;喜欢阅读和旅游

详细个人自传

自我评价：

与人为善，工作认真，责任心强，能吃苦耐劳，心理素质良好;很强的组织、管理能力，擅长人际关系的与协调;注重团队合作精神，协调能力也较好。

我正处于人生中精力充沛的时期，我渴望在更广阔的天地里展露自己的才能，我不满足与现有的知识水平，期望在实践中得到锻炼和提高。因此我希望能够加入你们的单位，我会踏踏实实的做好属于自己的一份工作，竭尽全力的在工作中取得好的成绩，我相信，经过自己的勤奋和努力，一定会做出应有的贡献。

希望各位领导能够对我予以考虑，我热切期盼你们的回音，谢谢!

月薪要求：1000-2024元/月

个人联系方式

通讯地址：

联系电话： 134XXXXXXXXXXX 家庭电话：

手　　机： QQ号码：

电子邮件： 个人主页：

医药销售简历范文篇3

姓名：张\*\* 性别：

户口所在： 韶关 国　　籍： 中国

婚姻状况： 未婚 民　　族： 汉族

培训认证： 未参加 身　　高： 178 cm

诚信徽章： 未申请 体　　重： 65 kg

人才类型： 应届毕业生

应聘职位： 医药销售代表：，医疗器械销售：

工作年限： 0 职　　称： 中级

求职类型： 实习可到职日期： 随时

月薪要求： 面议 希望工作地区： 广州,深圳,工作经历

广州明心医药公司　　 起止年月：2024-07 ～ 2024-08

公司性质： 私营企业　　所属行业：制药/医疗

担任职位： 医药代表

工作描述： 在大一暑假期间 和宿舍同学在明心医药公司担任兼职医药代表 主要向药房和诊所推销药品 在这一个多月的时间里 了解了基本的医药销售知识 能够和团队一起分工合作

离职原因： 假期结束

志愿者经历

广州亚运会　　 起止年月：2024-11 ～ 2024-12

担任职位： 城市志愿者

工作描述： 在广州亚运会期间 担任了城市志愿者 在担任志愿者期间 能够和团队成员一起努力以最良好的姿态完成工作

教育背景

毕业院校： 广州科技职业技术学院

最高学历： 大专　　获得学位: 毕业日期： 2024-06

专 业 一： 医药营销 专 业 二： 基础医学概念

起始年月 终止年月 学校(机构)所学专业 获得证书 证书编号

2024-12 2024-03 广州科技职业技术学院 医药营销 中级西药购销员证-

语言能力

外语： 英语　一般 粤语水平： 一般

其它外语能力：

国语水平： 优秀

工作能力及其他专长

为人诚实，乐于付出，相信给予的力量;

良好的心理素质，并具有很好的沟通能力;

拥有一颗赤诚的学术心和强烈的求知欲望;

意志坚定，追逐长远的职业目标，并努力在医药销售领域有深入的发展。

公司选我的理由：

1、通过我的实践和主动学习，能掌握了一定的销售能力和销售技巧，可为公司带来业绩的提升。

2、我有很强的主动学习能力，能迅速学到自己不足并对自己工作有利的信息和知识。

3、善于接触新鲜事物，让我有着同龄人少有的敏锐的洞察力和市场分析能力。

4、良好的家庭教育，让我从小就学会诚信待人。

5、通过学校的学习，让我有着较扎实的专业基础，以及对医药市场有着深刻地了解和独到的见解。

企业需要优秀的人才，我需要成功地平台，相信您的信任和我的实力，将为我们塑造一个成功地未来。

详细个人自传

2024~2024在珠玑中学学习2024~2024南雄中学学习2024~2024 在广州科技职业技术学院学习

**第二篇：医药销售人员简历**

姓名

三年以上工作经验 | 男 |21岁（1991年8月25日）|未婚 |178cm |团员 居

地： 电

（手机）

话：

E-mail：住长沙(ID

最近工作[ 5个月]

公

司：

学 历： 大专

行

制药/生物工程

业：

学 校：

职

医药销售代表

位： 最高学历专 业： 药学

简历信息操作记录 通信记录

目前年薪：

4-5万人民币

自我评价

自信开朗,真诚待人````

求职意向

到岗时间： 一周以内

工作性质： 全职

希望行业： 制药/生物工程，快速消费品(食品、饮料、化妆品)

目标地点：

期望月薪： 面议/月

目标职能： 销售代表

工作经验

2024 /5--2024 /10：药业(500-1000人)[ 5个月]

所属行业：

OTC部门 制药/生物工程 医药销售代表

负责地区，连锁药店，三终端的维护。私立医院开发。

2024 /10--2024 /4：500-1000人)[ 1 年6个月]

所属行业：

产品营销中心 制药/生物工程 OTC代表

负责片区的终端卫生院的销售

2024 /8--2024 /9：50人)[ 1 年1个月]

所属行业：

流通部 快速消费品(食品、饮料、化妆品)销售代表

负责片区的批发店，B类超市的销售工作！！还辅助经销商对终端零售铺货···

教育经历

2024 /9--2024 /6 湖 药学 大专

**第三篇：医药销售类简历**

For Position: 职位名字XX地区XX职位 137XXXXXXXXX

评价：

1.工作经验:

 8年医药销售经验，7年的院内心血科销售经验,3年商业经验；

2.个性评价

 积极主动、充满激情，干练；

3.针对所申请职位所具有的优势及弱势:

 优势:

1)优秀的空白市场开发能力和重点大客户（临床大客户和商业公司大客户）的攻关能力，良好的客户资源；

2)组织与策划能力，成功组织过多场大型学术会议及形式多样的客户沙龙活

动；

3)熟悉重庆主要医院系统：重(庆)医(院)系统、部队系统、厂矿及区县系统，有良好的专家资源；

4)熟悉商务各环节

5)语言表达能力强，擅长幻灯演讲及产品介绍；

6)很好的沟通能力和协调能力；

4.薪资福利状况:

 基本薪资：Base:4K/M\*12+奖金3-4K/M(个人和团队奖3K)；半年奖8-10K，年终

奖20-30K；交通通讯2.5K/M;

 期望薪资：要详细沟通，得到明确值或范围

工作经验：

2024年7月－至今赛诺菲-安万特 医药代表

工作内容：

 独立负责心血管产品组安博维，波立维产品在厦

门市第二医院，第三医院的推广工作。针对科室

是心内科、内分泌科、神内科、肾内科。

 负责医院多少家，其中VIP医院多少家(三甲

多少家：XX，XXXX：两甲X家)(必写)

 现在目标医生共几人，VIP客户有几人，每日拜访

量是多少人(必写)

业绩：

 负责产品在市场上的占有率是多少？(必写)

如：负责的四个产品中安特尔，利维爱和妈富隆均保持市场

第一的占有率

 目前起前三家每月销售额(不作必写在简历上，但

要问，对销售数据敏感的候选人，一般都是好人)

近两年每年的完成率，和增长率(必写)

VASTSEA Executive Search

Sam 028-86530641 \*\*\*(百特的需要)Confidential Resume of 候选人名字 Page 1 of 2

 每年综合排名(要有可比性的)，可分绝对销售额或

是增幅排名(必写)

考虑新机会原因：(必写)



前一 前二依次类推

教育背景：

2024年9月-2024年7月厦门大学（医学院）

预防医学本科

培训：

2024年3 月

2024年12月××制药有限公司产品及销售技巧培训 ××××制药有限公司产品及销售技巧培训个人信息：

姓名 :

性别 ：

出生日期 ：

婚姻 ：

户口：福州

目前工作地点 : 厦门

VASTSEA Executive Search

Sam 028-86530641 \*\*\*(百特的需要)Confidential Resume of 候选人名字 Page 2 of 2

**第四篇：关于医药销售浅谈**

关于医药销售浅谈

没有哪一个企业的CEO对销售不感兴趣，实际上也不能不感兴趣。销售是企业增长的法宝，而增长是企业生存和发展的灵魂。

既然销售如此重要，各路高手对它的研究一刻也没有停止过。各种典籍和学说可谓是汗牛充栋，玄而又玄。在我6年从医及8年从事与药品有关的工作中，并与相关业务员交流、沟通中，我总结出的却是非常简单而清晰的销售观念。我以为销售就是素质。素质高的销售人员永远比素质低的销售人员出成绩。我这里所讲的素质并不苛刻，和教课书里是一个概念，是运用知识体现智慧的能力。我的这个观点很多人反对，认为销售是由一些特别的人完成的。男人的外表一定是英俊潇洒、西装革履、口若悬河、左右逢圆、喝酒划拳、唱歌跳舞……女人的外表一定是羞花闭月、沉鱼落雁、风情万种、眉目传情、投怀送报、陪吃陪喝……其实这完全错了，错的根本是太不尊重我们的上帝了。这类销售人员基本可以不要。这些人不排除这些人偶然成功的可能性，但这只是偶然，我们的企业要永续发展吗！只要求我们的销售人员对客户彬彬有礼，详细的介绍我们公司和我们的产品，我们的产品的质量、服务、价格并将许诺落实到每一个环节中。销售的行为对内是实现公司的价值对外是帮助客户成功并实现价值。

我以为销售就是拿人当人看。拿人当人看就是尊重与我们打交道的客户，这种尊重是发自内心的，是不附加条件的。我们经常遇到这样的情况：“你们的东西真贵”，“不贵呀，哪里贵吗”！“你们的服务不怎么样”，“乱说，我们的服务可是一流的”，“听说与你们竞争的那一家公司也不错呀”，“他们差远了，哪能跟我们比”……诸位你瞧，这哪里是拿人当人看，哪里是尊重客户，难道我们的上帝说什么都不对吗？为此我发明了一个万能公式，就是YES……BUT……（或者）好……不过……结构，我自称它为“彻底尊重客户公式”。尊重人是具体的，是必须肯定和赞许的。你用此结构试说一下上面的话，会发现有所不同。“是的，我们的东西确实贵，连我们自己都觉得贵，但它的胶板是美国进口的，路轨是德国进口的……”，“是的，我们的服务最近有点差，可能是因为太忙了，但是您放心！我一定将此事向经理报告，加强对你们的服务”，“是的，您提的太好了，看来您对我们这个行业非常熟悉，那是一家非常不错的公司，不过他们跟我们还是有些区别，我们产品配套性强，他们只做其中一部分，我们在此是直属分公司，他们是

本地的一家经销商……”这样从对方的角度考虑并肯定对方的判断，我们的上帝是不是更容易接受一点呢，答案绝对是肯定的。

我以为销售就是勤备。纯粹技巧上的东西是靠不住的，只有勤奋才是最管用的。我就有一个活生生的例子。我有一个业务员按做业务的常规标准是不合格的，普通话和本地话一样说不好，也没有满天的朋友帮忙。但最勤奋，最早上班来，最晚下班走，信息大部分是扫楼得来的，信息他的最多，很多人嘲笑他，笑他笨！但我坚信他会成功！只要对他加以引导，加强沟通方面的训练，现在来看，他的销售成绩最好，远远的把那些靠技巧取胜的人抛在了后面。我同一个客户交流，说你们为什么被我们的这个业务员说服了，他说那个业务员并没有给我们说很多，而是他把该做的都做的非常好，是他的敬业精神感动了我们。

我所认为的销售总结起来就这么简单，你的素质好，知道怎么样尊重人，又勤备！那就能做到攻无不克，战无不胜。可真正做起来可不那么简单。

**第五篇：医药销售**

先从最基本的概念，或者说是程序说起，这一行业没有门槛，或者说门槛很低，学历专业什么的都不重要，重要的有2点，1是脸皮要厚，2是要舍得花时间，得勤快。

药品销售按市场分有OTC（非处方药）即药店和处方药（即医院）两种，OTC分红标和绿标，绿标代表安全性能更高，药品批准文号有：（中成药）国药准字：Z\*\*\*\*\*\*,（西药）国药准字：H\*\*\*\*\*\*,（国外进口）进口药品：\*\*\*\*\*\*等；

按销售渠道分有做量（即俗称的“做市场”）和做临床（医院）两种； 现在国家改革药品价格分零差价和非零差价，零差价是国家规定药品的采购价和零售价是一个价，不允许医疗单位加价销售，售后国家给予一定的补助；非零差价是医疗单位在采购价（中标价）的基础上，上浮15%----25%进行销售。

做药品最难的是进医院，最重要的是临床促销，最怕的是销售后的收款。

医药生产企业不依靠相关的医药经销单位，直接派出医药业务代表去医院做开发工作，从而完成产品进入、促销、收款的全过程。其根据不同情况又可分成两种方式：①企业注册有销售公司并以销售公司的名义将产品直接送进医院而进行临床使用。②通过医药经销单位以过票的形式进入医院，即企业完成医院开发的全过程，包括产品的进入、促销、收款，但给医院的票据是相关经销单位的，企业须为经销单位留一定的利润

产品进入医院临床使用的一般程序

1． 医院临床科室提出用药申请并写申购单；

2． 医院药剂科对临床科室的用药申请进行复核批准；

3． 主管进藥医院(一般是副院长)对申请进行审核；

4． 医院药事委员会对欲购药品进行讨论通过；

5． 企业产品进入医院药库；

6． 企业产品由医院药库发药人员将产品送到药房(门诊部、住院部)；

7． 医院临床科室开始临床用药。

产品进入医院的方法

1． 新产品医院推广会 1)针对整个区域内所有医院的推广会。(2)针对某家具体医院的产品推广会

2． 企业通过参加相应的学术会议推介产品

3． 通过医院代理单位协助使产品进入医院

4． 由医院的药事委员会或相关成员推荐

5．医院临床科室主任推荐

6．由医院内知名的专家、教授推荐

7．地方的医学会、药学会推荐或相应的成员推荐。

8．通过间接的人际关系使产品进入医院

9．以广告强迫的形式使产品进入

10．通过行政手段使产品进入

11．试销进入。先将产品放到医院下属药店或专家专科门诊部试销，从而逐步渗透，最终得以进入

12．其他方法

药品的销售渠道及流程

一、科室主任最关健〈包括住院部同科主治医师〉。因为即使你的药进了医院，你与主任关系不密切，他也会控制你的药品使用量---也就是不向患者开你的药，而选择其他厂家同类或效果一般的近似药品。打通科室主任的关系，直接影响药品代表自已的收入，亦标明自已的药品出手成功了35%。按常规先对科室主任吃喝送，再定回扣，每销售一盒给开处方的医生提费用，医生的灰色收入就由此产生。这个收入由药品代表按月结清，一般一个省辖市医院的主任每月可拿2024---5000元，也有更多的，医生要少些。

二、药剂科科长。这是每个医院最红最有实权的人物，他掌管药品能否进院的生死大权，80%由其说了算。所以只要是药品代表想进这家医院，谁都得想方设法打通药剂科科长的关系。拿下药剂科长，等于你的药品进院工作又完成了35%。J第一次进某医院找药剂科科长时，递名片他接都不接，甭说看一眼。对官场和商场上的各类人物特有研究,他对这个科长用了个独特的办法:不知是笫几次去该科长办公室，他在递资料时故意将办公桌上的茶杯碰倒，留下“印象”，然后乘科长下班回家打电话向其致歉，让科长“记住”了J，接着J搬出与其很有关系的该市某副市长作“陪”，请医院的头头脑脑〈当然重点是请药剂科科长〉搓了一顿，然后，多次登门拜访药剂科长,前前后后用了一年多的时间，终于将这个科长攻下来,成为“哥弟俩”。现在J每月在该医院可挣钱14000元左右。J说一般情况下,药品代表与药剂科长是水和舟的关系，药剂科长对新供应商是既爱又怕，爱的是让原供应商有危机感，有竞争压力，自己能“增收创汇”，怕的是不知新识的药品代表底细和深浅，弄不好翻船，倒吐甚至被抓，所谓“水能载舟亦能覆舟”。现在大的医院药剂科长一般由院长的心腹---一名副手兼任，院里也都成立医药监事机构，对医院各项工作进行考核评估和监督，但组成成员全是本院的大小负责人，别说在院长的领导下还多是药品代表的“哥们”，都在掌控之中，形同虚设，对药品代表没多少影响。

药剂科长一般不吃回扣，只吃礼银，逢年过节婚丧嫁娶重打点，生日上学轻打点，特别是每年的药品招标或供货会，必须要将科长打点得喜笑颜开。J说最怕听到药剂科长换人，往往有心计的药品代表还在培养药剂科长接班人上下功夫，为后来发财铺路。

三、药房主任。这是整个药品销售的最后一关。因为即使你的药进来了，医生也开了处方，但药房可以用缺药等理由，要求医生换别的同类药或功效相近的药。因此打通药房主任这一关，你的药品从进医院到出医院就畅通了。药房主任的作用占整个销售过程的10%。

四、医药公司。国家对药品管理采取新的管理条例后，医药公司由原来的纯销售转变成管理加销售，所谓管理就是所有医院的用药必须从医药公司拿，而医药公司再以招标的名义从药品代表那儿进行招标。但医药公司的真正作用对经念丰富的老药品代表来说，只能算是整个药品流程的中转站，当医院与药品代表提前达成“默契”后，医药公司的重要性就显得不大，最多由药品代表用银子和礼品当“敲门砖”，把公司分管者的门打开，院方也以该药效果好等理由加上请客也就放行了。当然医药公司在流程中还有部分利润提取，这属正当获利。据J掂量，医药公司比药房主任的作用重要，达到15%。

五、医院院长。院长一般不插手这项工作，因为药剂科长与院长当属同一个人，有时药品代表受邀陪院长们打打牌，出去玩一玩，吃饭结结账等也时有之，春节拜拜年，红白喜事上上门都属正常“工作”。院长的作用算5%。

药品管理在改革前流程为：

药品---医院药剂科---〈医生或病房〉---药房---患者药品管理在改革后流程为：

药品--医药公司--药剂科--〈医生或病房〉--药房--患者

尽管改革后药品进医院须经过医药公司，给药品代表减少了收入，但羊毛还是出在羊身上，这一行本质上说穿了其实是一个服务行

业，我们就是服务员，给医生教授们服务，有求必应、有问必答。推销药品不像推销其他商品，因为医生并不是我们所销售商品的最终消费者，医生只是我们销售药品的一个载具，很重要的一个载具，所以在推销的时候，简单把你的品种做个介绍就OK了，完全不用长篇累牍大说特说，人家医生比你专业多了，大可不必班门弄斧。关键就在于你必须和医生把关系搞好了，混熟了，称兄道弟了，那么剩下的都好说了，你卖的药品好与不好，贵与不贵，医生不会在乎的，反正又不是他用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找