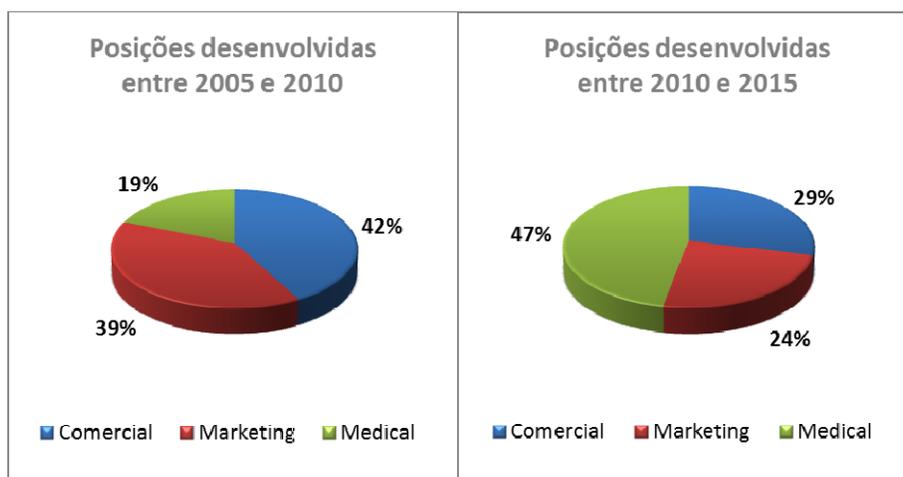


## Indústria Farmacêutica: número de quadros médicos disponíveis é inferior à procura

*Tendências do setor: Departamentos Médicos com maior preponderância no negócio; maior flexibilidade no recrutamento; maior mobilidade interna e entre geografias; recrutamento profissional orientado para soft skills.*

**Lisboa, 01 de dezembro de 2015** – A **Michael Page**, empresa líder em recrutamento de quadros médios e superiores, analisa a evolução do recrutamento na área farmacêutica, revelando o aumento significativo da procura de quadros médicos para este setor, crescimento é já superior ao número de profissionais disponíveis no mercado nacional.

No espaço de 10 anos, a procura por quadros da **área médica para a Indústria Farmacêutica aumentou 28%**. Durante o período compreendido entre 2005 e 2010, apenas 19% dos processos de recrutamento da divisão Healthcare & Life Sciences da Michael Page era relativo a perfis da área médica. Na altura, o mercado nacional procurava essencialmente profissionais para as áreas comercial (42% dos processos de recrutamento) e de marketing (39%) quando se tratava do setor farmacêutico.



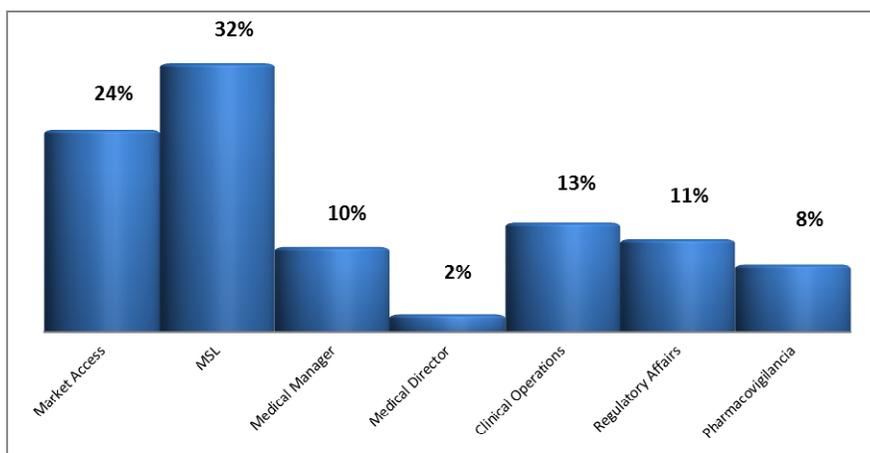
# Media Release

Durante o período seguinte, de 2010 a 2015, assistiu-se a um crescimento considerável da procura do setor por quadros médicos. O recrutamento de profissionais para a **área médica subiu para 47%**, enquanto o recrutamento de profissionais para as áreas **comercial e de marketing decresceu para 29% e 24%**, respetivamente.

*“A tendência de crescimento do recrutamento de profissionais médicos tem vindo a ser motivada pela necessidade de reforço dos departamentos médicos a nível nacional, mas também pela otimização e alinhamento de recursos e pela nova forma como é encarada a sua relevância para o negócio face às áreas de marketing e vendas,”* refere **Pedro Borges Carço**, **Manager de Healthcare & Life Sciences da Michael Page**.

No entanto, esta tendência de crescimento poderá enfrentar várias dificuldades. **Pedro Borges Carço** adianta que *“o número de quadros médicos disponíveis é já inferior à procura, o que poderá conduzir à inflação do pacote salarial e, consecutivamente, à necessidade de importar mais profissionais médicos. Uma possível consequência positiva deste tipo de importação é que pode tornar-se porta de entrada para a inovação médica em Portugal, ao introduzir profissionais com diferentes backgrounds e práticas.”*

Durante o período de 2010 a 2015, as funções-tendência em termos de recrutamento ainda estão muito ligadas às áreas Comercial e de Marketing. A função de Medical Scientific Liaison (responsável pelo desenvolvimento do Plano Médico para as áreas de negócio e manter contactos com KOL's) e a função de Market Access (responsável pela definição de estratégias e realização de estudos farmacoeconómicos, e o planeamento e gestão de pedidos de preço, avaliações prévias e participações) geraram mais de 50% dos processos (32% no primeiro caso, e 24% no segundo).



# Media Release

*“A evolução do recrutamento para o setor farmacêutico deixa antever um futuro pautado por Departamentos Médicos com maior preponderância no negócio, maior flexibilidade no recrutamento de perfis não-médicos com foco em áreas terapêuticas específicas - com carreiras nas áreas de investigação e doutoramentos direccionados, maior fluxo de conhecimento e inovação através da exportação e importação de talento, e mobilidade interna dos profissionais para diferentes áreas de negócio assim como para funções fora da área médica,” revela Pedro Borges Carço.*

Os profissionais terão que estar preparados para conhecer todas as necessidades internas das instituições que representam para que possam potenciar resultados, terão que trabalhar em *brand teams* nacionais e internacionais. Outra tendência é a necessidade de estes profissionais estarem conscientes de que são um elemento condutor de extrema importância para a melhoria da percepção das entidades e áreas que representam por parte de *stakeholders* e opinião pública.

Cada vez mais, o setor em Portugal aposta no **recrutamento profissional fortemente orientado para soft skills**, sendo as mais apreciadas relacionadas com a comunicação, gestão de tempo, confiança, atitude, flexibilidade, partilha e gestão de conflitos.

As competências mais relevantes para o setor são demonstrativas da mutação do mercado, com o aumento da importância de novas funções para o negócio, sendo elas a agilidade na aprendizagem, a liderança e visão de negócio, visão estratégica, inteligência emocional, compreensão profunda das regras de *compliance* e capacidade de aliar a ciência à tecnologia.

Os profissionais recrutados para as principais funções da área farmacêutica apresentam formação ao nível da licenciatura em Ciências da Vida ou em Medicina. No caso dos profissionais licenciados em Ciências da Vida, são maioritariamente recrutados para as funções de Medical Manager, Therapeutic Area Head, Gestores de Equipa e Medical Director (neste último caso, com a adição de um PHD). Já os profissionais licenciados em Medicina são mais comumente recrutado para as funções de Therapeutic Area Head, Gestores de Equipa, Medical Director e Regional Medical Director.

#### **Sobre a Michael Page**

A Michael Page é uma das mais conhecidas e respeitadas consultoras de recrutamento do mundo. Estabelecida há mais de 35 anos no Reino Unido, tem actualmente 154 escritórios em 35 países. É uma empresa líder em recrutamento e selecção especializada de quadros médios e superiores, para projectos de carácter permanente e temporário, sendo constituída por consultores especializados, que apresentam formação e experiência profissional nas áreas para as quais recrutam.