

**MORGAN PHILIPS**  
GROUP

## Estudio salarial Life Sciences

Medical devices, pharma,  
biotech...

**MORGAN PHILIPS**  
EXECUTIVE SEARCH

2021



+34 91 787 93 00 - [www.morganphilips.com](http://www.morganphilips.com)

## Grupo global de soluciones de talento

En solo siete años el Grupo Morgan Philips ha construido una plataforma internacional disruptora que va más allá del pensamiento convencional en la búsqueda, selección y consultoría de talento.

+18

países en 4  
continentes

+550

empleados en todo  
el mundo

1

Base de datos  
de talento global

+5.000

expertos del  
Club 5000

+60

coaches  
en todo el mundo

4

centros de  
researchers

x10

encontramos y  
evaluamos 10  
veces más  
perfiles que la  
media de los  
headhunters.

5.000

assessment  
psicométricos online  
al año

+3.000

evaluaciones  
presenciales para  
selección y  
desarrollo

Alcanzamos 60 millones de potenciales candidatos al mes



## Grupo global de soluciones de talento

Una completa gama de soluciones y servicios con un propósito común:  
Aportarte una ventaja competitiva en el nuevo mundo del trabajo.

### Búsqueda de talento

No importa lo exigentes que sean tus necesidades, tenemos la experiencia, conocimientos y recursos necesarios para ayudarte a seleccionar el mejor talento en el menor tiempo posible.

- Selección de directivos y puestos críticos

MORGAN PHILIPS  
EXECUTIVE SEARCH

- Perfiles junior, técnicos y mandos intermedios, permanentes y temporales

Fyte  
Find your talent easily

- Interim managers & profesionales para proyectos

MORGAN PHILIPS  
INTERIM MANAGEMENT

### Consultoría de talento

Te ayudamos a comprender mejor tu talento, potencial y liderazgo a nivel individual, de equipo y de toda la organización. Nuestras soluciones de talento pragmáticas y científicas ayudan a generar certeza en el nuevo mundo del trabajo.

- Construcción de perfiles de éxito
- Evaluación de la agilidad
- Assessment y Development centers
- Procesos de Review 360° y 180°
- Identificación de altos potenciales
- Desarrollo de altos potenciales
- Desarrollo y coaching ejecutivo
- Desarrollo de competencias
- Planes de sucesión
- Formación en habilidades directivas
- Eficiencia del talento
- Benchmarking salariales
- Proyectos Organizativos y transformación

MORGAN PHILIPS  
TALENT CONSULTING

MORGAN PHILIPS  
OUTPLACEMENT

- Outplacement

---

# Introducción

El sector de Life Science abarca una gran cantidad y variedad de puestos, todos ellos con el objetivo común de poner al paciente en el centro.

El sector, y más concretamente la industria farmacéutica, está en continuo cambio, acelerado en los últimos tiempos por la situación de la pandemia. El desarrollo de las nuevas tecnologías ha tenido un gran impacto en la investigación y ha llevado a la creación de estructuras más ágiles orientadas a la innovación.

Las diferentes normativas y limitaciones impuestas por los organismos públicos han afectado igualmente a los canales comerciales de los productos farmacéuticos, alterando la relación entre el laboratorio y el clínico. La industria farmacéutica está experimentando un completo cambio estructural y tecnológico, y se está teniendo que adaptar a nuevas cuestiones técnicas y humanas para mantener su competitividad.

A continuación, las claves y tendencias que hemos identificado en la realización del estudio:

- Las estructuras de ventas están siendo las más afectadas en cuanto a cambios, tanto a nivel de funciones como de volumen. El sector intenta responder a la evolución o revolución de la relación laboratorio/médico/paciente gracias a las nuevas herramientas y a una nueva generación que tiene como objetivo ver a la industria y a los clínicos como auténticos partners centrados en la salud del paciente.
- Los departamentos médicos y los departamentos de acceso seguirán con una tendencia creciente y están ganando cada vez más peso en las organizaciones. Será crucial acabar con las barreras interdepartamentales.

MORGAN PHILIPS  
GROUP

Con un contexto como el actual, el binomio industria farmacéutica/instituciones sanitarias jugará un papel clave en la sostenibilidad del sistema tal y como lo entendemos a día de hoy. En este sentido, las figuras de Market Access deberán ser los partners estratégicos de la administración pública, en un entorno marcado por la necesidad de considerar nuevas fórmulas de financiación, con un sistema nacional de salud debilitado por un criterio cada vez más economicista. Estas figuras, se enfrentarán al reto de crear proyectos más allá de las propuestas de valor de un solo producto o un descuento, proyectos “win-win” en los que verdaderamente se logren evitar las barreras existentes y se logren crear relaciones a largo plazo con la administración sanitaria.

Las habilidades interpersonales continuarán siendo algo fundamental. Será fundamental su evaluación en el entorno actual, en el que la evaluación de la flexibilidad, la capacidad de adaptación y liderazgo transversal, se tornan especialmente críticas. Esto es así principalmente por la excepcionalidad de la situación, en la que la digitalización y la deslocalización han marcado inevitablemente distintas formas de aproximarnos entre nosotros en el entorno tanto laboral como personal.

Las empresas quieren asegurarse de que sus empleados comparten valores. La curiosidad, la agilidad, la adaptabilidad, la amabilidad y el trabajo en equipo son importantes *soft skills* que aportan el extra necesario a los conocimientos técnicos básicos requeridos en el proceso de contratación.

La parte retributiva sigue siendo uno de puntos fuertes del sector, posicionándose por encima de la media de otros sectores. De la retribución fija y variable que antes era la clave, las compañías apuestan ahora por una valoración total de paquete retributivo, unido a las condiciones de flexibilidad y conciliación. En este sentido los aspectos de teletrabajo, deslocalización, flexibilidad horaria, paquetes de acciones, bolsas destinadas a retribución flexible, planes de pensiones etc., hacen que las ofertas, y el sector, sean de lo más competitivo.

Carlos Álvarez  
Senior Manager Life Science & Industry  
Morgan Philips Executive Search

Marta Bravo  
Senior Consultant Life Sciences  
Morgan Philips Executive Search

## Metodología

Esta guía de salarios ha sido elaborada por nuestros expertos en las áreas de Life Sciences.

Las cifras se basan en miles de entrevistas a candidatos realizadas por nuestros especialistas en más de 18 países y los proyectos de clientes que hemos llevado a cabo durante los últimos 12 meses.

Este informe utiliza datos y resultados de investigaciones de nuestra propia base de datos, diferentes bolsas de trabajo y redes sociales.

### Nota:



Para cada puesto, destacamos la cantidad de candidatos por geografía, sexo, antigüedad, movilidad y tendencias. Claramente, el número no se corresponde con el número total de puestos en España.

# Índice

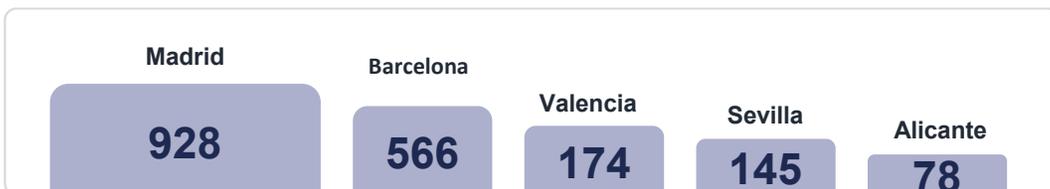
▪ Medical/Scientific Director	p.7	▪ Supply Chain Director	p.19
▪ Head of Clinical Operations	p.8	▪ Purchasing/Procurement Director	p.20
▪ Clinical Project Manager	p.9	▪ Director of Quality/ Head of Quality Assurance	p.21
▪ Director of Regulatory/Pharma Affairs	p.10	▪ Head of Operational Excellence	p.22
▪ Pharmacovigilance Lead	p.11	▪ Medical Advisor	p.23
▪ Medical Science Liaison (MSL)	p.12	▪ Regional Sales Manager	p.24
▪ Business Unit Director	p.13	▪ Product Manager/Brand Manager	p.25
▪ Commercial Director	p.14	▪ RAM (Regional Access Manager)	p.26
▪ Sales Associate/Representative	p.15	▪ KAM (Key Account Manager)	p.27
▪ Marketing Director	p.16	▪ MAM (Market Access Manager)	p.28
▪ Market Access Director	p.17	▪ MSL Head/ MSL Manager	p.29
▪ Head of Production	p.18		

# Medical/Scientific Director: 3.615 en España

## Misión

- Diseñar el plan médico-científico conforme a las directrices estratégicas y al presupuesto.
- Analizar los productos del portfolio, identificando su potencial, barreras regulatorias y ventajas.
- Participar en el desarrollo de la estrategia local y actividades clínicas de los productos, estableciendo relaciones con los equipos globales del área terapéutica para asegurar una correcta alineación.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.7 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**160**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**100M-120M€**

Senior

**120M-150M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias

**+0.9%** Variación anual

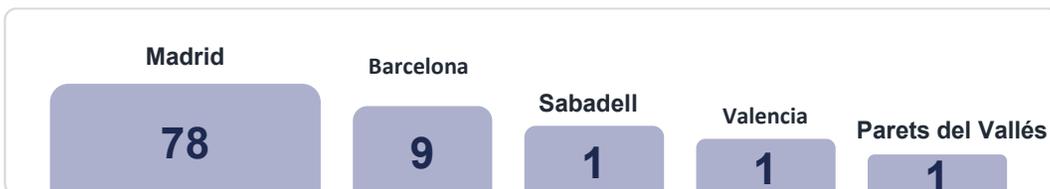
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Head of Clinical Operations: 90 en España

## Misión

- Liderar los recursos de operaciones clínicas, la capacitación y el desarrollo del personal para satisfacer las demandas operativas de los programas de desarrollo clínico de la empresa de conformidad con los procedimientos y regulaciones operativos existentes.
- Seleccionar, negociar y supervisar a los CRO y otros proveedores de servicios para asegurar su alineación con los objetivos de desempeño de la empresa.
- Interactuar con otros departamentos de la empresa, como farmacovigilancia, fabricación, desarrollo clínico, regulatorio.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.1 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**2**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**80M-110M€**

Senior

**110M-140M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-4%**

Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Clinical Project Manager: 468 en España

## Misión

- Coordinar la programación y el seguimiento de los ensayos clínicos
- Garantizar la calidad científica, técnica y normativa de los proyectos de investigación clínica para la organización de ensayos clínicos.
- Redactar informes clínicos, publicar los resultados, presentar en conferencias/seminarios en el momento del lanzamiento del producto
- Gestionar la calidad científica, técnica y reglamentaria de la investigación.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.2 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**94**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**60M-70M€**

Senior

**70M-80M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+5%**

Variación anual

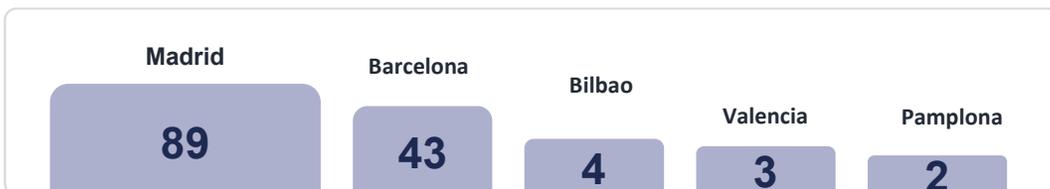
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Director of Regulatory/ Pharma Affairs: 164 en España

## Misión

- Elaboración de la documentación necesaria para obtener la autorización sanitaria de los productos comercializados por la empresa.
- Gestión de toda la documentación técnica/administrativa de la empresa, elaborando y actualizando los expedientes de registro para la obtención y mantenimiento de las autorizaciones de comercialización de los productos y adecuación a la normativa vigente.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.8 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**18**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**80M-100M€**

Senior

**100M-130M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+5%**

Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Pharmacovigilance Lead: 251 en España

## Misión

- Registrar y notificar las reacciones adversas recibidas de los profesionales sanitarios y de los consumidores.
- Realizar entrevistas en profundidad con pacientes y profesionales de la salud.
- Desarrollar un conocimiento profundo de los productos.
- Completar informes periódicos de actualización de seguridad sobre medicamentos y otros tratamientos.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**1.5 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**59**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**80M-100M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+23%** Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Medical Science Liaison (MSL): 4.113 en España

## Misión

- Proporcionar información médico-científica a los profesionales de la salud para los productos en desarrollo, actuales y futuros.
- Ofrecer respuesta a solicitudes de información científica por parte de líderes de opinión.
- Proporcionar soporte científico y técnico en el área terapéutica, productos y patologías a su cargo, para asesorar y proporcionar información a Marketing, Market Access, red de ventas y otros miembros de los equipos crossfuncionales.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**1.4 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**733**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios



*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+5%**

Variación anual

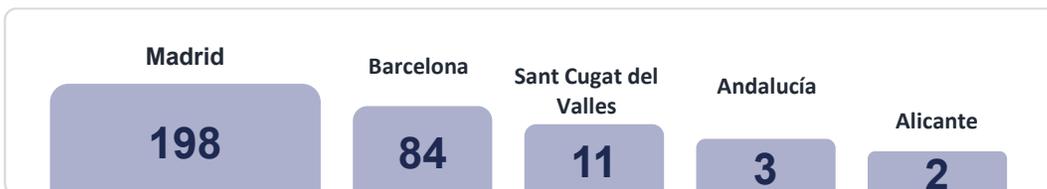
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Business Unit Director: 339 en España

## Misión

- Definir, implementar y desarrollar la estrategia de negocio de la división de acuerdo con la dirección: desarrollo de mercados, estrategia única comercial y de producto de su unidad de negocio.
- Incorporar directrices y procedimientos que contribuyan a la organización interna del área de negocio.
- Responsable de la definición y cumplimiento del presupuesto comercial de su unidad de negocio.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.8 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**59**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**120M-160M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+3%**

Variación anual

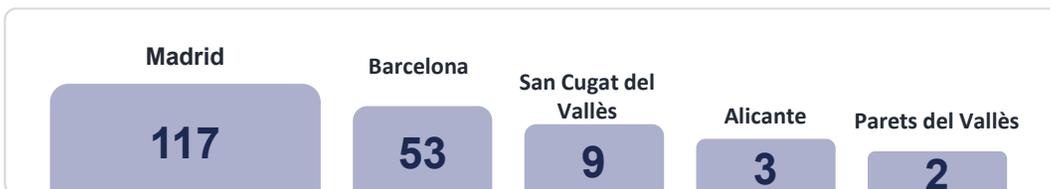
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Commercial Director: 222 en España

## Misión

- Consecución de la cifra de negocio fijada para los productos en promoción.
- Análisis estratégico (diagnóstico e identificación de oportunidades y fuentes de negocio) para elaboración de planes específicos para la zona y personalizados por delegados, alineados con la estrategia de marketing.
- Liderazgo, gestión, motivación y desarrollo del equipo de ventas asignado.
- Fidelización de KOLs.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.4 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**30**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**120M-150M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-0.4%** Variación anual

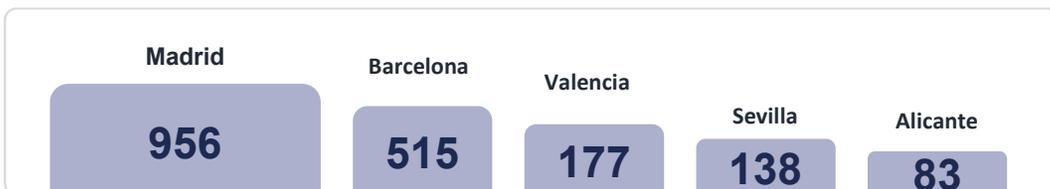
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Sales Representative: 3.274 en España

## Misión

- Proporcionar la información adecuada a los clientes en las visitas, argumentando su discurso con una sólida visión científica.
- Actualizar permanentemente su fichero médico de acuerdo a los criterios establecidos.
- Mantenerse actualizado en cuanto al mercado y las tendencias de evolución de la competencia, así como de las novedades científicas de su producto y área terapéutica.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.3 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**458**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios



*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-6%**

Variación anual

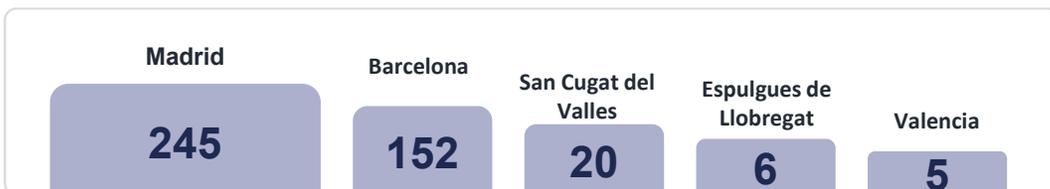
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Marketing Director : 518 en España

## Misión

- Diseñar de la estrategia de Marketing del Producto o Unidad.
- Liderar, acompañar y asesorar a los equipos de las Business Units en el desarrollo y la evaluación de enfoques omnicanal para una experiencia de cliente óptima.
- Elaborar, definir y liderar las actividades digitales dentro del plan estratégico de la marca que den respuesta a los objetivos estratégicos.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.1 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**65**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**100M-150M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-0,2%** Variación anual

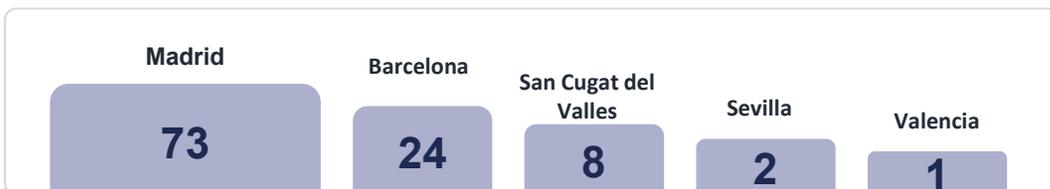
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Market Access Director: 116 en España

## Misión

- Diseñar y liderar la estrategia de acceso al mercado de la compañía.
- Negociar con el Ministerio el P&R de los fármacos.
- Liderar los equipos de campo de Acceso y de Central, como Health Economics & Pricing.
- Establecer sólidas relaciones con los stakeholders tanto internos como externos en materia de política sanitaria.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**5.3 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**29**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**100M-130M€**

Senior

**130M-200M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-0,9%** Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Head of Production: 185 en España

## Misión

- Coordinar las actividades de producción y la fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos con los agentes clave
- Redactar las instrucciones de fabricación y confirmar su cumplimiento
- Garantizar el cumplimiento de las buenas prácticas de fabricación y de seguridad e higiene
- Participar en las auditorías de clientes de la actividad de producción

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.1 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**19**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**60M-75M€**

Senior

**75M-90M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias

**+1,8%** Variación anual

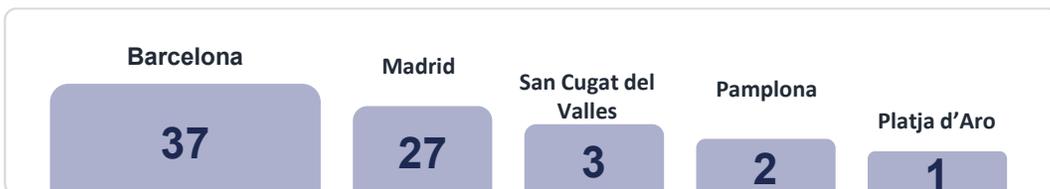
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Supply Chain Director: 85 en España

## Misión

- Se responsabilizará de la planificación y supervisión de todo el flujo del producto dentro del país, de la planificación de la demanda y la gestión de los proveedores y clientes, con el objetivo de garantizar la entrega del producto en tiempo y forma a nivel nacional.
- Analizará y supervisará la actividad de compra de acuerdo a las políticas y procedimientos locales, fomentando las mejores prácticas y estándares de calidad de la compañía.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.3 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**12**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**65M-75M€**

Senior

**80M-95M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+5%**

Variación anual

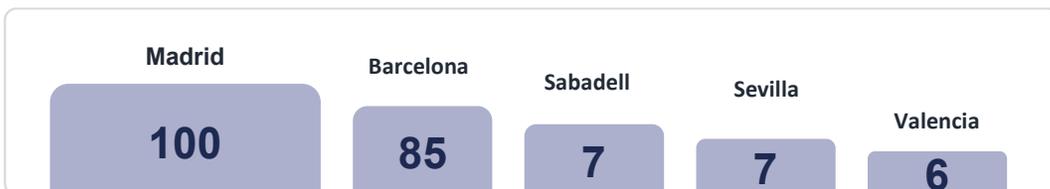
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Purchasing/Procurement Director: 304 en España

## Misión

- Mantener la interlocución con proveedores y organismos sanitarios para la optimización de las relaciones con los mismos.
- Establecer los objetivos del departamento y los planes de acción para la consecución de los mismos.
- Establecer la realización de nuevos proyectos o nuevas inversiones.
- Adaptar los sistemas de trabajo del departamento a los cambios organizativos que se van produciendo.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**1.7 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**40**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**60M-70M€**

Senior

**70M-80M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+4%**

Variación anual

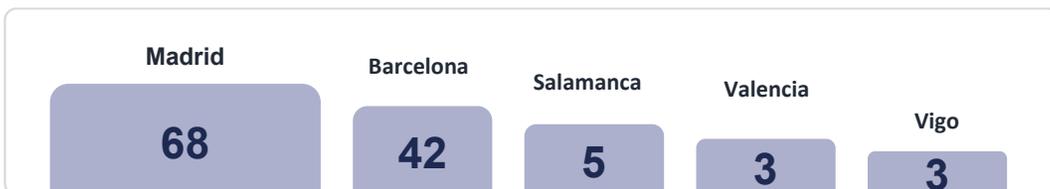
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Director of Quality/Head of Quality Assurance: 157 en España

## Misión

- Liderará la supervisión de toda la normativa de calidad en los procesos de producción.
- Gestión del equipo de calidad de manera directa y de los proveedores asociados.
- Deberá responsabilizarse de todas las áreas de calidad, englobando garantía de calidad, asuntos regulatorios y control de calidad.
- Colaborar en mantener el sistema de gestión de calidad en el laboratorio, así como la participación en propuestas de mejora continua.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**1.9 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**10**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**70M-85M€**

Senior

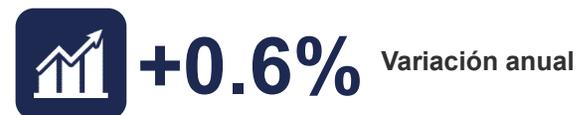
**85M-100M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Head of Operational Excellence: 292 en España

## Misión

- Liderar la estructura del departamento de Operaciones Comerciales.
- Brindar apoyo al equipo de las unidades de negocio, en particular a la gestión de la fuerza de ventas, basándose en análisis de datos a nivel nacional, regional y de cuenta y formular y presentar recomendaciones basadas en los objetivos de la marca.
- Comprender las necesidades comerciales de gestión de la fuerza de ventas de franquicias y los diferentes conjuntos de datos, tecnologías y técnicas disponibles.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.7 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**52**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**90M-130M€**

Senior

**130M-150M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+1%**

Variación anual

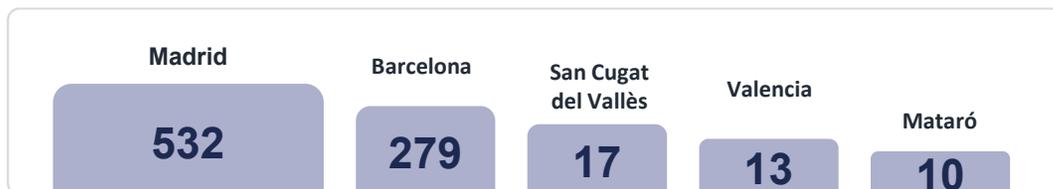
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Medical Advisor: 986 en España

## Misión

- Apoyar el plan médico global como parte de la estrategia médica de la compañía, así como diseño y planificación de estudios locales, análisis e interpretación de datos.
- Identificar, desarrollar y mantener relaciones de colaboración con Key Opinion Leaders (KOLs), así como con asociaciones y grupos cooperativos.
- Planificar, coordinar y realizar seguimiento en los planes de Medical Affairs, incluyendo estudios y publicación de resultados.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**1.8 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**203**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**65M-75M€**

Senior

**75M-90M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+2%**

Variación anual

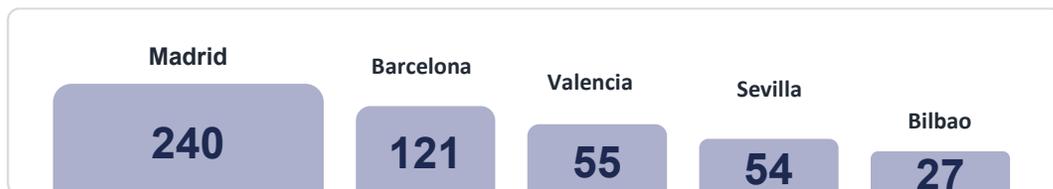
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Regional Sales Manager: 813 en España

## Misión

- Diseñar el plan de ventas a nivel regional del territorio asignado.
- Consecución de la cifra de negocio fijada para los productos en promoción.
- Análisis estratégico a nivel región para elaboración de planes específicos para la zona y personalizados por delegados, alineados con la estrategia de marketing.
- Liderazgo, gestión, motivación y desarrollo del equipo de ventas asignado a la zona de referencia bajo su gestión.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.6 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**66**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**60M-75M€**

Senior

**75M-90M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-2%**

Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# Product Manager/Brand Manager: 3.521 en España

## Misión

- Liderar el Brand Team, colaborando con todos los departamentos implicados para la elaboración del Brand Plan Estratégico/Táctico, así como coordinación de todas las actividades crossfuncionales de la marca.
- Asegurar el éxito de la marca bajo su responsabilidad a través de un excelente conocimiento del producto/área de referencia, una adecuada generación de contenidos y un desarrollo de estrategias para abordar las oportunidades del mercado/producto.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**1.9 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**511**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios



*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# RAM (Regional Access Manager): 214 en España

## Misión

- Garantizar la inclusión de las marcas y las guías de medicamentos en las CCAA.
- Identificar y gestionar las partes interesadas conforme al plan de prioridad nacional para establecer relaciones de confianza con los principales responsables de la toma de decisiones.
- Identificar quiénes son los stakeholders e interactuar con ellos.
- Implementar al nivel local la estrategia de acceso al mercado nacional y de materia institucional.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.6 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**46**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**60M-75M€**

Senior

**75M-90M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+3%**

Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# KAM (Key Account Manager): 2.609 en España

## Misión

- Garantizar la inclusión de las marcas y las guías de medicamentos en las cuentas hospitalarias de su área de influencia.
- Identificar y gestionar las partes interesadas conforme al plan de prioridad nacional para establecer relaciones de confianza con los principales responsables de la toma de decisiones.
- Participar activamente cuando sea necesario en el equipo de Market Access siendo responsable de los proyectos nacionales.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.8 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**323**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**55M-75M€**

Senior

**75M-90M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**-2%**

Variación anual

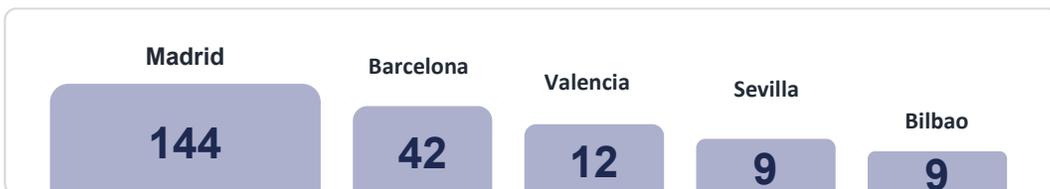
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# MAM (Market Access Manager): 273 en España

## Misión

- Diseña la estrategia de Acceso junto con los equipos de campo en la patología.
- Aunar los criterios de Pricing con los de negocio a nivel nacional y es el principal punto de contacto con los RAM y KAM.
- Trabajo crossfuncional con Marketing, ventas y departamento médico.
- Coordinación de las actividades de HEOR a nivel central y autonómico: elaboración del dossier de valor, payer engagement, impacto presupuestario, payer research, advisory boards, etc..

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**3.7 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**42**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**60M-75M€**

Senior

**75M-90M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



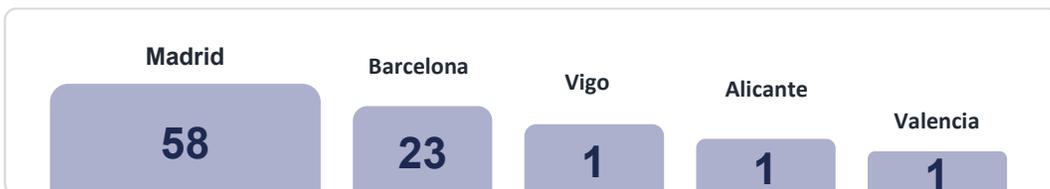
*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

# MSL Head/ MSL Manager: 97 en España

## Misión

- Liderar el equipo de MSL a nivel Nacional.
- Participar activamente en el desarrollo del plan médico regional y nacional.
- Realizar formaciones tanto internas como externas a la comunidad científica.
- Proporcionar soporte científico y técnico en el área terapéutica, productos y patologías a su cargo, para asesorar y proporcionar información a Marketing, Market Access, Red de ventas y otros miembros de los equipos cross-funcionales.

## Distribución geográfica



## Antigüedad

**2.8 años**

De antigüedad media

*Tiempo en el que estos profesionales tienen más probabilidades de cambiar de empresa*

## Cambios de empleo

**16**

Cambios de empleo en los últimos 12 meses

## Salarios

Con experiencia

**75M-85M€**

Senior

**80M-95M€**

*Salarios variables según el tamaño de la empresa, la estructura de compensación & beneficios y el mercado local*

## Diversidad de género



## Tendencias



**+1%**

Variación anual

*Cambio en el número total de profesionales entre 2020 y 2021*

## Nuestros expertos en Life Sciences

**MORGAN PHILIPS**  
GROUP

**MORGAN PHILIPS**  
EXECUTIVE SEARCH



**Carlos Álvarez**

Senior Manager Life Science & Industry  
carlos.alvarez@morganphilips.com

**MORGAN PHILIPS**  
EXECUTIVE SEARCH



**Marta Bravo**

Senior Consultant Life Science  
marta.bravo@morganphilips.com

---

**Morgan Philips Group**

**MORGAN PHILIPS**  
GROUP

**Contacta con nosotros**

[www.morganphilips.com](http://www.morganphilips.com)

+34 91 787 93 00

© Morgan Philips Group 2021. Todos los derechos reservados.