1. 부서에 대해 소개해주세요.

한미약품 국내사업본부 영업팀은 단순한 제품 판매를 넘어, 회사와 의료현장을 연결하는 가교이자, 한미약품의 의약품 가치를 실현하는 최전선의 부서입니다. 우리는 전국의 병·의원 등 다양한 의료기관을 대상으로, 정확한 의약 정보를 전달하고, 고객과의 신뢰를 바탕으로 장기적인 파트너십을 구축하고 있습니다.
영업 직무는 '신뢰 기반의 커뮤니케이션'을 핵심으로 삼으며, 의료진의 진료 환경을 이해하고 그에 맞는 솔루션을 제안하는 '헬스케어 커뮤니케이터'로서의 역할을 수행합니다. 전국 각지에서 활약하는 MR(의료정보 담당자)들은 전공과 배경은 서로 다르지만, 고객을 향한 진정성과 팀워크로 하나 되어 움직입니다. 체계적인 입문 교육과 현장 OJT, 선배의 멘토링을 통해 신입사원들도 빠르게 성장할 수 있는 환경을 갖추고 있으며, 함께 고민하고 성장하는 '동료 중심'의 문화를 바탕으로 서로에게 힘이 되는 팀을 지향합니다.
국내사업본부 영업팀에 합류한다는 것은, 단순히 '영업을 한다'는 것을 넘어 누군가의 치료 여정에 긍정적인 영향을 미치는 일에 함께한다는 뜻입니다. 누군가의 건강을 위해, 팀과 함께 고민하고 성장하고 싶은 당신이라면, 한미약품 영업팀에서 분명히 당신만의 역할과 가능성을 찾게 될 것입니다.

2. 어떤 업무들을 수행하나요?

영업 직무는 한미약품의 전문의약품을 병·의원에 전달하고, 의료진과의 신뢰 기반 관계를 구축하여 환자 치료에 실질적인 도움을 주는 업무입니다. 단순한 제품 소개를 넘어, 의료 현장의 니즈를 파악하고, 상황에 맞는 솔루션을 제안함으로써 의료진의 의사결정을 지원하는 역할을 수행합니다.
신입사원은 입사 초기 제품 교육 및 실무 OJT를 통해 현장을 익히고, 선배와 동행하며 커뮤니케이션 방식과 고객 대응 전략을 습득하게 됩니다. 이후 담당 지역이 부여되면, 정기적인 의료기관 방문을 통해 의료진에게 제품 특장점, 복용법, 임상정보 등을 맞춤형으로 안내하게 됩니다.
한미약품 MR의 하루는 CRM 시스템을 기반으로 한 체계적인 방문 계획 수립, 고객 맞춤형 메시지 전달, 실시간 피드백 공유 등 '철저한 준비 – 현장 실행 – 전략적 정리'의 구조로 구성되어 있습니다. 한미약품의 영업직무는 마케팅, 영업기획, 디지털마케팅 부서 등과 한 팀으로 움직이며, 긴밀한 협업을 통해 통합된 고객 경험을 제공합니다. 영업은 단순한 개인 활동이 아닌, 조직 전체의 전략을 실행하는 최전선에서 다양한 부서와 함께 완성해 나가는 일입니다.

3. 업무 수행을 위해 어떤 자격이나 역량이 필요한가요?

영업 직무는 '사람을 대하는 일'이자, '신뢰를 쌓는 일'입니다. 따라서 뛰어난 커뮤니케이션 능력과 고객 중심의 사고, 그리고 현장에서 스스로 문제를 해결하려는 실행력이 가장 중요한 역량입니다.
의료기관마다 환경과 니즈가 다르기 때문에, 고객별 특성을 파악하고 맞춤형 메시지를 설계하는 전략적 사고가 필요하며, 때로는 돌발 상황에 유연하게 대응하는 센스와 책임감도 중요합니다.
또한, 혼자서도 자기주도적으로 업무를 수행할 수 있어야 하지만, 팀워크를 중시하는 한미의 문화에 맞춰 협업과 지식 공유를 즐기는 성향도 필수입니다. 나아가 의료지식에 대한 지속적인 학습 태도, 디지털 툴(CRM, 데이터 분석 도구 등)에 대한 기본 이해도 필요합니다.

4. 해당 부서에 지원하기 위해 알아두면 좋은 팁이 있다면?

한미약품 영업 직무는 순히 제품을 파는 일이 아니라, 정보를 전달하고 관계를 형성해나가는 '신뢰의 일'입니다. 입사 전, 의료 환경과 질환에 대한 이해, 제품 특장점 비교, 고객 니즈 분석 등의 준비가 긍정적으로 작용합니다. 예를 들어, 의료진이 중요하게 여기는 정보를 중심으로 자료를 구성해보거나, 복약 편의성 등 실제 진료에 어떤 정보가 도움이 될지 고민하는 태도는 면접에서 좋은 인상을 남길 수 있습니다. 또한 동아리, 아르바이트 등에서 다양한 성향의 사람들과 협업한 경험을 통해 커뮤니케이션 역량을 어필하는 것도 효과적입니다.
면접에서는 "고객에게 거절당했을 때 어떻게 반응할 것인가?", "어떤 방식으로 고객과 신뢰를 구축할 것인가?"와 같은 질문을 통해 지원자의 사고력과 실행력을 확인하고자 합니다. 정답보다도 본인의 진정성과 고민이 잘 드러나는 사례 중심의 답변이 중요합니다.
무엇보다 '왜 한미약품에서 영업을 하고 싶은가'에 대해 본인의 가치관과 연결 지어 진심을 전달하는 것이 한미약품 입사 합격의 핵심입니다.