未経験にも門戸 ｜ 製薬・治験キャリア

MSL転職の難易度と年収を公開データで読み解く

難易度は低くないが、要件を正しく理解すれば自分に機会があるか見極められます。



MSLって専門性が高すぎて、僕の経歴じゃ最初から無理なんじゃ…！？

あら、その不安こそ最初に片づけましょう。難易度も要件も、公開データで確かめられるのよ。



難易度は高い、でも入口はひとつではない

任命要件

資格要件を設定した会社の7割以上が理系学士以上

前職の顔ぶれ

営業・研究開発・アカデミア・新卒と幅広い

見極め方

経験がないと決めつける前に、要件と自分の経歴を突き合わせる

前職が幅広いこと自体が、異分野からの参入が起きている証拠なのよ。



採用で問われる3つの力

1 医学・薬学の専門知識
専門医と科学者同士で議論する土台

2 英語力
論文読解と本国連携を支える読解力が起点

3 コミュニケーション力
KOLや社内部門と協業する双方向の対話

全部満点じゃなくて、土台と実務で伸ばす力を分けて考えるんですね…！



MSLの向き不向き

向いている人

- 学び続けることを苦にしない
- 販売から距離を置き中立を保てる
- 医学発展や患者利益に貢献したい
- 正確で公正な情報提供にやりがい

VS

慎重に考えるべき人

- 成果を売上で測られたい
- 学び直しを負担に感じる
- 数字で評価されたい

判断の軸

学び続けられるか、中立でいられるか。この2つが長く活躍できるかを分ける

年収は「粒度」をそろえて見る

内資と外資

外資は英語・グローバル要件で条件が上振れしやすい

前職の基準

MRからの変化はまず現職の水準を客観数字で押さえる

MR平均年収（job tag）

MRは平均660.7万円。会社平均と職種相場を混同せず求人ごとに確認

会社全体の平均と職種相場を混ぜないこと。それだけで景色が変わるわ。



まとめ｜MSL転職は専門性を軸に経歴から道を選ぶ

- MSLは営業（MR）と異なり販売促進を目的としない独立職種
- 前職は営業・研究開発・アカデミア・新卒と幅広く入口は複数
- 年収は会社平均と職種相場を混同せず、求人ごとに条件を確認

感覚ではなく根拠で。
まずは公開データと自分の経歴を突き合わせてみましょう。

