

Manuela Matasconi – Giovanna Hofmann

# MEDICAL SCIENCE LIAISON

## *Istruzioni per l'uso*

---

*Dall'esperienza di due ricercatrici che hanno trovato ispirazione e passione nel mondo farmaceutico*



GESUALDO  
EDIZIONI

“Si precisa che quanto descritto in questo libro è frutto della nostra esperienza diretta o indiretta e non rappresenta il punto di vista del nostro attuale datore di lavoro né pretende di essere esaustivo e omnicomprensivo. Dopotutto ogni azienda personalizza la propria organizzazione nonché i ruoli e le mansioni dell’MSL. Inoltre, se gli esempi presenti nel libro sono riconducibili a fatti e persone realmente esistenti, ciò è da considerarsi puramente casuale.” (Le Autrici)

**Le illustrazioni nel testo sono di Marzia di Massimo.**

È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico.

Copyright 2019 | GESUALDO EDIZIONI  
Piazza Umberto I, Gesualdo (AV)

ISBN 978-88-85498-11-2

Finito di stampare nel mese di settembre 2019

**[www.gesualdoedizioni.it](http://www.gesualdoedizioni.it)**

*a Carlo, Cristiano,  
Daniele, Davide,  
Elisa e Jacopo*



# INDICE

<b>I – Cos'È UN MSL?</b>	<b>7</b>
<hr/>	
1. Premessa	7
2. Cos'è un MSL?	7
<b>II – IL BACKGROUND DEL MEDICAL SCIENCE LIAISON</b>	<b>17</b>
<hr/>	
1. Background: il titolo di studio e la formazione del Medical Science Liaison	17
2. Le opinioni di alcuni MSL	19
<b>III – L'INTERPRETAZIONE DEL RUOLO E LA STRUTTURA DELLE MULTINAZIONALI DEL FARMACO</b>	<b>29</b>
<hr/>	
1. L'architettura dell'industria farmaceutica	29
2. Misurare la qualità del lavoro	33
3. I miei primi passi	35
<b>IV –TIPS &amp; TRICKS</b>	<b>43</b>
<hr/>	
1. Il periodo di studio e di induction	43
2. La settimana-tipo	44
3. Il “percepito” e l'interpretazione del ruolo	45
4. Tips per una buona qualità di vita “on the road”	46

**V – ESEMPI DI ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO** **49**

---

1. Piano di lavoro	49
2. Lavorare in una nuova area. Passaggio di consegne	50
3. La visita: obiettivi e strategie	51
4. Hospital Meeting	53
5. La partecipazione ai congressi scientifici	54

**VI – BUON LAVORO!** **57**

---

– <b>ACRONIMI, TERMINI ED ESPRESSIONI UTILI</b>	<b>59</b>
---	-----------

– <b>RIFERIMENTI NORMATIVI UTILI</b>	<b>60</b>
--------------------------------------	-----------

– <b>QUOTES &amp; CONTACTS</b>	<b>61</b>
--------------------------------	-----------

---

1. Le Autrici	61
2. Ringraziamenti	62

# I

## Cos'È UN *MSL*?

### 1. *Premessa*

*Manuela:* Se chiedete ad un oncologo, ad un reumatologo o ad un infettivologo cos'è o cosa fa un *Medical Science Liaison* (*MSL*) farmaceutico, di certo riceverete le risposte più disparate. Del resto, non c'è da stupirsi se mia madre non sa ancora cosa faccia, sebbene io stessa lavori nel ruolo, sul ruolo e per il ruolo da quasi 15 anni.

*Giovanna:* Se lo chiedete a mio marito (che mi “vede” in questo ruolo da una decina di anni), risponderà con convinzione che non ne ha la più pallida idea, ma che è molto soddisfatto perché mi danno una bellissima macchina e tutta la tecnologia di ultima generazione. Mentre al resto della famiglia ho rinunciato, da anni, a spiegarlo!

In questo libro faremo del nostro meglio per raccontarlo con esempi e situazioni che vi facciano sentire, insieme a noi, un po' *liaison*. Ci scusiamo in anticipo se ogni tanto ripeteremo dei concetti o ci soffermeremo su aspetti apparentemente banali. Per noi, l'essenziale è far comprendere questo ruolo davvero poliedrico e fare un piccolo viaggio insieme: un viaggio che possa risultare utile a chi sta pensando di avvicinarsi a questo Mondo.

### 2. *Cos'è un MSL?*

Per rompere il ghiaccio iniziamo con una storia vera, semplice e divertente.

Negli anni, abbiamo appurato che se chiedessimo a nostra mamma: “cos'è un *MSL*?”, questa ci risponderebbe: “L'*MSL* è una persona che

incontra i medici negli ospedali e parla di argomenti scientifici, ma non è un informatore”.

Se chiedessimo invece a uno dei nostri figli o nipoti, la risposta probabilmente sarebbe: “L’MSL è una persona che viaggia tanto, dorme spesso in hotel e ha amici di lavoro in tutto il Mondo”.

Se chiedessimo ad un collega, la risposta sarebbe ancora una volta diversa: “L’MSL rappresenta la Direzione Medica e tutti i suoi progetti sul territorio”.

Definizioni tutte abbastanza vaghe e tutte un po’ vere al tempo stesso.

Ribadiamo infatti che questo libro descrive il ruolo così come lo abbiamo vissuto e interpretato noi e le aziende in cui abbiamo lavorato, ma non rappresenta una verità assoluta e non pretende di essere esaustivo. Utilizzeremo molti acronimi e “inglesismi”, cercando però di spiegarli e interpretarli al meglio.



Cos'è un MSL

Il ruolo del *Medical Science* (o *Scientific*) *Liaison*, detto anche *Medical Science Advisor*, *Field Medical Advisor*, *Medical Liaison Manager*, ha come principale connotazione l'appartenenza alla Direzione Medica di un'azienda

farmaceutica e il condurre il proprio lavoro “sul territorio”, quindi non in ufficio ma presso gli ospedali e i centri di ricerca, interfacciandosi con i medici e altre figure del mondo sanitario e della sperimentazione clinica.

Si tratta in ogni caso di una figura che da circa quindici anni si è affermata nel panorama farmaceutico anche italiano. Per quanto riguarda i ruoli di territorio, infatti, fino a circa quindici anni fa, le uniche persone a lavorare sia per le multinazionali che per le piccole aziende del farmaco erano gli informatori scientifici del farmaco (ISF o Repts) e i loro coordinatori (*Area o District Manager*). Ancora oggi, sono le figure più note ai clinici e a chiunque frequenti ospedali o sale d'attesa del medico di base.

Negli ultimi anni, la struttura delle aziende farmaceutiche è diventata più complessa e ha introdotto altre figure che operano sul territorio proprio come il *Medical Science Liaison* (MSL), i *Regional Access Manager* (RAM), i *Local Account Manager* (LAM o KAM). Ci sono inoltre figure territoriali che si occupano specificamente di aspetti legati a test diagnostici (chiamate, ad esempio, *Diagnostic Liaison*). Esse si occupano di quei farmaci, ormai numerosi, che prevedono l'utilizzo in una popolazione selezionata di pazienti, identificata appunto attraverso questo tipo di test.

Gli MSL appartengono alla Direzione Medica dell'azienda farmaceutica e il loro ruolo è relativamente nuovo e versatile. Per svolgerlo sono necessarie competenze scientifiche e mediche ma anche una buona dose di cosiddette soft skills<sup>1</sup>, ottime doti relazionali, business acumen, leadership.

I RAM, i LAM e i KAM appartengono invece alla Direzione *Market Access* e sono figure che a livello regionale o della singola azienda ospedaliera si interfacciano con i decisori in ambito sanitario, cioè con coloro che si occupano di gestione del budget e dell'inserimento di un farmaco nel prontuario regionale oppure ospedaliero. Tra i loro interlocutori ci sono insomma tutte le figure, oltre ai clinici, che possono influenzare la possibilità reale di utilizzo di un farmaco, una volta che

<sup>1</sup> “Sono caratteristiche personali importanti in qualsiasi contesto lavorativo perché influenzano il modo in cui facciamo fronte di volta in volta alle richieste dell'ambiente lavorativo” ( cit. da *almalaurea.it*).

quest'ultimo sia stato approvato da un'agenzia regolatoria. Per questi ruoli di solito le competenze sono tecnico-economiche, arricchite eventualmente da esperienze o corsi avanzati in materie economico-sanitarie e/o scientifiche.

I *Diagnostic Liaison* sono figure abbastanza nuove. Nell'ambito farmaceutico si occupano di interagire con i biologi e gli anatomopatologi relativamente alle novità diagnostiche in ambito medico. Lo scopo è facilitare l'individuazione di specifiche caratteristiche del paziente che lo rendano, o meno, eleggibile ad un trattamento con terapie personalizzate. Alcuni farmaci infatti possono essere utilizzati solo se il paziente presenta caratteristiche bio-molecolari specifiche e determinate secondo tecniche validate ed appropriate. La conoscenza e l'appropriatezza dei test è un tema delicato e di crescente interesse. Per queste figure è di solito richiesto un background scientifico e una pregressa esperienza di laboratorio.

Tra le figure del mondo farmaceutico che operano sul territorio, l'MSL è certamente una delle figure più interessanti, eclettiche e valorizzate dagli operatori sanitari.

Le caratteristiche e le mansioni dell'MSL possono variare da azienda ad azienda e il ruolo può avere sfaccettature diverse anche a seconda dell'area patologica di cui si occupa. L'MSL può lavorare su più prodotti contemporaneamente o su un prodotto con indicazione in diverse patologie. Esempio: un farmaco "A" indicato per 5 diverse patologie richiede un MSL che conosca in ogni sua parte il farmaco "A" e le 5 patologie. Oppure in una stessa patologia, la stessa azienda può sviluppare più farmaci, tutti conosciuti e curati dallo stesso MSL. Quindi un MSL, una patologia, più farmaci.

Il momento del cosiddetto *life cycle* (ciclo di vita) del farmaco è fondamentale per il ruolo dell'MSL che si concentrerà con maggiore attenzione in alcune attività e meno in altre, a seconda del momento storico che vivono i vari prodotti. Ad esempio, se abbiamo un MSL che lavora su due diversi farmaci "A" e "B", l'MSL può occuparsi di più del farmaco "B", perché più recente, più innovativo, ecc., e meno del farmaco "A", da più tempo sul mercato e più conosciuto dalla classe medica. Si stabiliscono a priori delle percentuali di attività. Esempio: questo MSL lavorerà per il 70% del suo tempo sul farmaco "B" e per il 30% del suo tempo sul farmaco "A", adattandosi ai bisogni e alle indicazioni dell'azienda.

FINE ANTEPRIMA



[www.gesualdoedizioni.it](http://www.gesualdoedizioni.it)  
[info@gesualdoedizioni.it](mailto:info@gesualdoedizioni.it)