

**Appellations**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Attaché / Attachée à l'information médicale            | <input type="checkbox"/> Délégué / Déléguée vétérinaire                                 |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère en information médicale       | <input type="checkbox"/> Délégué médical / Déléguée médicale                            |
| <input type="checkbox"/> Conseiller / Conseillère en information pharmaceutique | <input type="checkbox"/> Délégué médical hospitalier / Déléguée médicale hospitalière   |
| <input type="checkbox"/> Délégué / Déléguée à l'information médicale            | <input type="checkbox"/> Visiteur / Visiteuse pharmaceutique                            |
| <input type="checkbox"/> Délégué / Déléguée dentaire                            | <input type="checkbox"/> Visiteur médical / Visiteuse médicale                          |
| <input type="checkbox"/> Délégué / Déléguée médicopharmaceutique                | <input type="checkbox"/> Visiteur médical hospitalier / Visiteuse médicale hospitalière |
| <input type="checkbox"/> Délégué / Déléguée pharmaceutique                      |   |

**Définition**

Informe les professionnels de santé (médecins, pharmaciens, vétérinaires, ...) sur des produits médicaux ou pharmaceutiques afin de les promouvoir selon la réglementation.

Peut effectuer la vente de produits.

Peut coordonner une équipe.

**Accès à l'emploi métier**

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac à Bac+2 (BTS, DUT, ...) dans le secteur médical ou commercial ou avec une expérience professionnelle dans ces secteurs.

L'emploi/métier de visiteur médical est accessible avec le diplôme de visiteur médical.

La pratique d'une langue étrangère, en particulier l'anglais (vocabulaire technique), peut être exigée.

**Conditions d'exercice de l'activité**

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'entreprises ou laboratoires pharmaceutiques, d'entreprises de matériel médical, en relation avec différents services (marketing, administration des ventes, logistique, ...) et en contact avec la clientèle.

**Compétences de base**

## Savoir-faire

- Organiser des visites, prospections ou phoning
- Présenter les caractéristiques d'un produit
- Informer le personnel soignant sur des produits pharmaceutiques
- Mettre à disposition d'un public des fonds documentaires
- Réaliser un suivi d'activité

## Savoirs

- |    |  |
|----|--|
| E  | <input type="checkbox"/> Caractéristiques de la documentation médicale |
| Rs | <input type="checkbox"/> Classification des médicaments                |
| Si | <input type="checkbox"/> Biologie                                      |
| Cs | <input type="checkbox"/> Pharmacovigilance                             |
| Ce | <input type="checkbox"/> Techniques commerciales                       |
|    | <input type="checkbox"/> Réglementation du marché du médicament        |

## Compétences de base

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun	Se	<input type="checkbox"/> Logiciel de gestion clients
<input type="checkbox"/> Mener une action commerciale	E	<input type="checkbox"/> Outils bureautiques
<input type="checkbox"/> Suivre et mettre à jour l'information technique, économique, réglementaire..	C	
<input type="checkbox"/> Mettre en place des actions de communication	E	

## Compétences spécifiques

Savoir-faire		Savoirs
<input type="checkbox"/> Prospecter une clientèle de dentistes	Ec	
<input type="checkbox"/> Prospecter une clientèle de médecins	Ec	
<input type="checkbox"/> Prospecter une clientèle de pharmaciens	Ec	
<input type="checkbox"/> Prospecter une clientèle de professionnels paramédicaux	Ec	
<input type="checkbox"/> Prospecter une clientèle de vétérinaires	Ec	
<input type="checkbox"/> Réaliser la démonstration d'un produit	Ei	<input type="checkbox"/> Techniques pédagogiques
<input type="checkbox"/> Négocier un contrat	Ec	
<input type="checkbox"/> Etablir un contrat de vente	Ec	
<input type="checkbox"/> Réaliser le suivi d'une commande	C	
<input type="checkbox"/> Proposer des solutions correctives	Er	
<input type="checkbox"/> Conseiller une clientèle ou un public de professionnels	Sr	<input type="checkbox"/> Merchandising / Marchandisage
<input type="checkbox"/> Concevoir des supports d'information et de communication	C	<input type="checkbox"/> Publication Assistée par Ordinateur (PAO)
<input type="checkbox"/> Réaliser le bilan d'activité d'un service et informer les acteurs concernés	Ce	
<input type="checkbox"/> Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution	Ei	
<input type="checkbox"/> Coordonner l'activité d'une équipe	Es	<input type="checkbox"/> Techniques d'animation d'équipe

## Environnements de travail

Structures	Secteurs	Conditions
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Fabricant de matériel/mobilier médical</li> <li><input type="checkbox"/> Laboratoire pharmaceutique</li> <li><input type="checkbox"/> Société de services</li> </ul>		

## Mobilité professionnelle

### Emplois / Métiers proches

Fiche ROME	Fiches ROME proches
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>C1102 - Conseil clientèle en assurances</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances</li> </ul>
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>C1504 - Transaction immobilière</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Attaché commercial / Attachée commerciale en immobilier</li> </ul>
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>D1401 - Assistanat commercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>D1407 - Relation technico-commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>

### Emplois / Métiers envisageables si évolution

Fiche ROME	Fiches ROME envisageables si évolution
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>D1406 - Management en force de vente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>
<b>D1405 - Conseil en information médicale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Toutes les appellations</li> </ul>	<b>M1705 - Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Toutes les appellations</li> </ul>