

### Appellations (Métiers courants)

- Délégué médical / Déléguée médicale

### 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

*Remarque ADEM : Les informations décrites dans cette rubrique ne sont pas applicables au Luxembourg*

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.

### Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Définir et mettre en oeuvre des visites de clientèle, prospections, phoning, ...</li><li>■ Présenter les caractéristiques du produit (propriétés, contre-indications, ...) et échanger des informations avec l'interlocuteur</li><li>■ Informer sur le produit (tests cliniques, autorisation de mise sur le marché, ...) et remettre la documentation à l'interlocuteur (dossier de présentation, ...)</li><li>■ Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe</li><li>■ Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles</li><li>■ Suivre et mettre à jour les informations professionnelles et réglementaires</li><li>■ Organiser ou mettre en place des actions de communication</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Classification des médicaments</li><li>■ Eléments de base en biologie</li><li>■ Pharmacovigilance</li><li>■ Réglementation du marché du médicament</li><li>■ Techniques commerciales</li><li>■ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)</li></ul>

## Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p>Mener des actions auprès d'un type de clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Dentistes</li> <li>■ Médecins</li> <li>■ Pharmaciens</li> <li>■ Professionnels paramédicaux (infirmier, pédicure podologue, diététicien, ...)</li> <li>■ Vétérinaires</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Réaliser des démonstrations de produits (matériel, dispositifs médicaux, ...) auprès de professionnels en situation de travail (opérations chirurgicales, soins, ...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques pédagogiques</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Négocier avec le client les modalités du contrat de vente</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Effectuer le suivi d'une commande et proposer des solutions au client en cas de dysfonctionnement</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Conseiller le pharmacien, le préparateur en pharmacie, ... sur l'implantation ou la présentation de produits en officine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques de merchandising</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Concevoir des supports de communication (graphiques, multimédias, papier, ...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Utilisation de logiciels de Publication Assistée par Ordinateur -PAO-</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Suivre et analyser les données d'activité d'un secteur (rentabilité des visites, chiffre d'affaires, ...) ou réaliser le bilan annuel d'activité</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Coordonner l'activité d'une équipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques d'animation d'équipe</li> </ul>

## Environnements de travail

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

## D1405 - Conseil en information médicale

### Mobilité professionnelle

#### Emplois proches

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li><li>■ Toutes les appellations</li><li>■ Toutes les appellations</li><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ C1102 - Conseil clientèle en assurances (Conseiller commercial / Conseillère commerciale en assurances)</li><li>■ D1401 - Assistanat commercial</li><li>■ D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises</li><li>■ D1407 - Relation technico-commerciale</li></ul>

#### Emplois envisageables si évolution

Depuis	Vers
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Toutes les appellations</li><li>■ Toutes les appellations</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ D1406 - Management en force de vente</li><li>■ M1705 - Marketing</li></ul>