

Conseil en information médicale

Domaine : Force de vente

Appellations

- Superviseur régional en conseil et information médicale
- Visiteur pharmaceutique
- Délégué médical sénior
- Délégué dentaire
- Visiteur médical hospitalier
- Délégué médico-commercial en conseil et information médicale
- Conseiller en information médicale
- Superviseur national en conseil et information médicale
- Délégué vétérinaire
- Délégué pharmaceutique
- Délégué technique en conseil et information médicale
- Délégué commercial en conseil et information médicale
- Délégué médical hospitalier
- Délégué médicopharmaceutique
- Délégué à l'information médicale
- Attaché à l'information médicale
- Opérateur téléphonique en conseil et information médicale
- Délégué médical junior
- Délégué médical
- Visiteur médical

Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/ métier est accessible à partir d'un niveau de Bac+3(sciences économiques, commerce, ...) ou un diplôme dans le secteur médical (biologie, médecine, pharmacie, vétérinaire, dentiste). La maîtrise de la langue française est exigée.

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier Cet emploi/métier s'exerce au sein de laboratoires pharmaceutiques, entreprises de matériel médical en contact direct avec des professionnels de santé et en relation avec les services commerciaux de l'entreprise. Elle implique des déplacements sur une zone géographique définie (ville, région, ...).

Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Etablir un compte rendu journalier de l'activité et le transmettre aux services concernés Etablir un plan de prospection (ciblage des professionnels de santé, ...) et programmer les visites (prise de RV, plan de tournée, ...) Présenter les caractéristiques (composition, contre indications, ...) du produit et échanger avec le professionnel de santé sur l'usage (efficacité, tolérance, conditionnement, ...)

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Classification des médicaments Connaissances de base en biologie Pharmacovigilance Réglementation du marché du médicament Techniques d'argumentation commerciale Techniques de communication

Activités spécifiques

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Classification des médicaments Connaissances de base en biologie Pharmacovigilance Réglementation du marché du médicament Techniques d'argumentation commerciale Techniques de communication