

### 3.21 Fiche Métier – COMPETENCES Conseiller en information médicale

<b>1.</b>	<b>Intitulé de l'emploi appellations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseiller / Conseillère en information médicale</li> <li>• Conseiller / Conseillère en information pharmaceutique</li> <li>• Délégué / Déléguée à l'information médicale</li> <li>• Délégué / Déléguée dentaire</li> <li>• Délégué / Déléguée médicopharmaceutique</li> <li>• Délégué / Déléguée pharmaceutique</li> <li>• Délégué / Déléguée vétérinaire</li> <li>• Délégué médical / Déléguée médicale</li> <li>• Délégué médical hospitalier / Déléguée médicale hospitalière</li> <li>• Visiteur / Visiteuse pharmaceutique</li> <li>• Visiteur médical / Visiteuse médicale</li> <li>• Visiteur médical hospitalier / Visiteuse médicale hospitalière</li> </ul>
<b>2.</b>	<b>Code</b>	REC/UMA/10511
<b>3.</b>	<b>Famille Professionnelle</b>	Support à l'entreprise/ Stratégie commerciale, marketing et activé commerciale
<b>4.</b>	<b>Catégorie</b>	Cadre
<b>5.</b>	<b>Définition</b>	
	<p>Définir et mettre en œuvre des visites de clientèle, prospections, phoning, ...</p> <p>Présenter les caractéristiques du produit (propriétés, contre-indications, ...) et échanger des informations avec l'interlocuteur</p> <p>Informé sur le produit (tests cliniques, autorisation de mise sur le marché, ...) et remettre la documentation à l'interlocuteur (dossier de présentation, ...)</p> <p>Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe</p> <p>Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles</p> <p>Suivre et mettre à jour les informations professionnelles et réglementaires</p> <p>Organiser ou mettre en place des actions de communication</p>	
<b>6.</b>	<b>Environnement et conditions de travail</b>	
	<p>L'activité de ce 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.</p>	
<b>7.</b>	<b>Conditions d'accès</b>	
	<p>Ce métier est accessible avec un diplôme de doctorat en médecine, médecine dentaire, pharmacie, biologie, vétérinaire....,</p> <p>il est également accessible avec un BTS ou licence en commerce, sciences et techniques de la santé, marketing.....</p> <p>Le permis de conduite est exigé.</p>	

La pratique d'une langue étrangère (vocabulaire technique) peut être exigée.

### **Activités principales**

- Définir et mettre en œuvre des visites de clientèle, prospections, phoning, ...
- Présenter les caractéristiques du produit (propriétés, contre-indications, ...) et échanger des informations avec l'interlocuteur
- Informer sur le produit (tests cliniques, autorisation de mise sur le marché, ...) et remettre la documentation à l'interlocuteur (dossier de présentation, ...)
- Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe
- Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles
- Suivre et mettre à jour les informations professionnelles et réglementaires
- Organiser ou mettre en place des actions de communication

**09**

### **Compétences requises**

<b>Nomenclature des compétences</b>					
<b>Les savoir faire</b>					
<b>Réf compétence</b>	<b>Description des compétences</b>	<b>I</b>	<b>P</b>	<b>M</b>	<b>T</b>
1	Planifier des visites de clientèle, prospections, phoning, ...	I	P	M	T
2	Assurer des visites de clientèle, prospections, phoning, ...	I	P	M	T
3	Présenter les caractéristiques du produit (propriétés, contre-indications, ...)	I	P	M	T
4	Mener des entretiens commerciaux et échanger des informations avec des interlocuteurs	I	P	M	T
5	Informier sur le produit (tests cliniques, autorisation de mise sur le marché, ...)	I	P	M	T
6	Renseigner les supports de suivi d'activité	I	P	M	T
7	Echanger des informations avec l'équipe	I	P	M	T
8	Mener des actions commerciales lors de manifestations événementielles	I	P	M	T
9	Organiser des actions de communication	I	P	M	T
10	Effectuer des actions de communication	I	P	M	T
11	Utiliser l'outil bureautique (traitement de texte, tableur,...)	I	P	M	T
<b>Les savoir</b>					
<b>Réf compétence</b>	<b>Description des compétences</b>	<b>I</b>	<b>P</b>	<b>M</b>	<b>T</b>
1	Techniques de prospection commerciale	I	P	M	T
2	Techniques commerciales	I	P	M	T

3	Circuits de distribution commerciale	I	P	M	T
4	Droit commercial	I	P	M	T
5	Procédures d'appel d'offres	I	P	M	T
6	Techniques de merchandising	I	P	M	T
7	Techniques de prospection commerciale	I	P	M	T
8	Techniques commerciales	I	P	M	T
<b>Les savoir êtres</b>					
1	Etre disponible et orienté clients	I	P	M	T
2	Communiquer et gérer ses relations	I	P	M	T
3	Maintenir l'esprit d'équipe et de partage	I	P	M	T
4	Organiser et gérer le temps et les activités	I	P	M	T
5	Savoir se maitriser et gérer ses comportements et ses émotions	I	P	M	T
6	Faire preuve de rigueur, de précision et de curiosité	I	P	M	T

\* I : initiation / P : pratique / M : maîtrise / T : Tutorat /expertise