

# D1405 - Conseil en information médicale

## Appellations

- Attaché / Attachée à l'information médicale
- Conseiller / Conseillère en information médicale
- Conseiller / Conseillère en information pharmaceutique
- Délégué / Déléguée à l'information médicale
- Délégué / Déléguée dentaire
- Délégué / Déléguée médicopharmaceutique
- Délégué / Déléguée pharmaceutique
- Délégué / Déléguée vétérinaire
- Délégué médical / Déléguée médicale
- Délégué médical hospitalier / Déléguée médicale hospitalière
- Visiteur / Visiteuse pharmaceutique
- Visiteur médical / Visiteuse médicale
- Visiteur médical hospitalier / Visiteuse médicale hospitalière

## 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.

## Activités et compétences de base

### Activités

- Définir et mettre en oeuvre 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

### Compétences



#### Savoirs théoriques et procéduraux

- Classification des médicaments
- Eléments de base en biologie
- Pharmacovigilance
- Réglementation du marché du médicament
- Techniques commerciales

## Activités et compétences de base

Activités	Compétences
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Suivre et mettre à jour les informations professionnelles et réglementaires</li> <li>■ Organiser ou mettre en place des actions de communication</li> </ul>	<p>Savoirs de l'action</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Utilisation d'outils bureautiques (traitement de texte, tableur,...)</li> </ul>

## Activités et compétences spécifiques

Activités	Compétences
<p><b>Mener des actions auprès d'un type de clientèle :</b></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>	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <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>	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Techniques de merchandising</li> </ul>
<p> Concevoir des supports de communication (graphiques, multimédias, papier, ...)</p>	<p>Savoirs de l'action</p> <p> Utilisation de logiciels de Publication Assistée par Ordinateur -PAO-</p>
<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>	<p>Savoirs théoriques et procéduraux</p> <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>		

## 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>