

Délégué(e) pharmaceutique

Le/la délégué(e) pharmaceutique est en charge de la vente des produits d'automédication ou de prescription auprès des pharmacies en fonction des lignes directrices définies par la direction des ventes et dans le cadre de la réglementation pharmaceutique. Il/elle conseille sur l'organisation des espaces de vente des produits en fonction du potentiel de l'officine. Il/elle contribue au bon usage en rappelant les caractéristiques essentielles du médicament ou produits de santé ainsi qu'à la diffusion des informations transmises aux équipes officinales.

ACTIVITÉS

Développement des partenariats commerciaux et organisation de l'activité et de son suivi

- Négociation (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison) et vente des produits de la gamme (établissement d'un contrat ou d'un bon de commande)
- Prise de commandes
- Suivi administratif et développement commercial des clients
- Contribue à l'élaboration d'un plan d'actions sectoriel en fonction des objectifs nationaux et de l'analyse du potentiel de chaque espace de vente

Information/Conseil aux équipes officinales

- Transmission des informations sur les caractéristiques essentielles du produit de santé et sur les indications de prix et de statut/remboursement
- Analyse de l'espace de vente, de la zone de chalandise et des ventes (audit)
- Conception et proposition de l'agencement des espaces de vente
- Conseil sur le plan merchandising de l'espace de vente (linéaires, vitrine) en mettant en place l'exposition des produits, la signalétique...
- Organisation d'animations conseils sur l'espace de vente
- Proposition d'amélioration ou de création d'outils marketing
- Formation à la gestion du stock de la marque et à la rotation des produits (saisonnalité)

Gestion administrative/reporting

- Recueil, analyse et transmission des demandes et des informations recueillies aux services concernés notamment pharmacovigilance
- Enregistrement et transmission informatique des données
- Analyse des résultats et de la rentabilité par rapport aux objectifs et mise en place d'actions correctives ou de développement du secteur (congrès, manifestations professionnelles...)
- Suivi des commandes, de la facturation et du compte client (litiges, invendus...) et/ou des appels d'offres
- Assure la coordination des fonctions supports à la vente



Profil de recrutement :

Métier accessible aux jeunes diplômés. L'expérience terrain, la technique de vente et les qualités relationnelles sont des critères majeurs pour exercer ce métier. Une formation d'intégration au sein de l'entreprise est délivrée à tout nouveau délégué pharmaceutique (les produits de santé et leur statut/la vigilance/la déontologie/les bonnes pratiques).



Formations

Parcours recommandés :

- BAC + 2 en commerce ou sciences (ou expérience équivalente)

Pour aller plus loin : <http://www.imfis.fr>



Passerelles métier :

- Chef de produit (si la formation initiale le permet)
- Formateur réseau
- Directeur régional des ventes
- Chargé de l'information et la promotion des produits de santé (si la formation initiale le permet ou via un VAE)



Autres appellations :

- Délégué commercial pharmaceutique
- Commercial santé
- Délégué générique pharmaceutique

COMPÉTENCES CLÉS

←|→ Transverses

- Planification et organisation de son activité (organiser sa tournée, prendre des rendez-vous...)
- Travail en transversal
- Sens de l'écoute et du relationnel
- Créativité, sens esthétique (des espaces de vente)
- Capacité à travailler en mode projets
- Leadership, animation d'équipe



Métier

- Argumenter sur l'intérêt de l'exposition des produits et convaincre l'équipe officinale
- Cibler les priorités de visite (identifier, sélectionner les pharmaciens)
- Développer et entretenir des relations professionnelles avec les pharmaciens (manifestations professionnelles...)
- Utiliser les outils d'analyse des ventes et d'activité
- Lire et comprendre des tableaux de bord d'activité et des indicateurs
- Conseiller un pharmacien et son équipe officinale sur la vente des produits, la gestion du stock et le merchandising
- Cibler les priorités de visite (identifier, sélectionner les pharmaciens)
- Concevoir des présentations et agencements sur un espace de vente

Délégué(e) pharmaceutique

La diversification des professionnels de santé impliqués pousse à développer des compétences spécifiques en fonction des publics adressés.
Capacité à établir une relation partenariale avec les décideurs des grands comptes et à gérer une relation de long terme.

Fiche rédigée en collaboration avec l'afipa (Association française de l'industrie pharmaceutique pour une automédication responsable).