



Famille : Commercialisation / Diffusion

Domaine d'activité : Information médicale

Délégué médical multimédia

Autres appellations

Délégué médical à distance

Visiteur Médical chargé de l'information médicale en émission d'appels

Missions

Assurer l'information médicale auprès des professionnels de santé par internet et par téléphone et d'entretenir une relation professionnelle avec ceux-ci pour promouvoir les produits et leur bon usage dans le respect de l'éthique. Le délégué s'appuie sur une aide de visite multimédia visualisée en temps réel par son interlocuteur.

L'ensemble des activités et des compétences sont mises en œuvre dans le cadre de la réglementation pharmaceutique (charte de la visite médicale, certification notamment), et des obligations légales dans le respect de la stratégie de l'entreprise.

Activités principales

- Prise de rendez-vous avec les professionnels de santé
- Réalisation d'entretiens interactifs d'information, de promotion et de conseil auprès des professionnels de santé par internet et téléphone
- Réponse à leurs questions sur un ou plusieurs produits et services (caractéristiques, contre indications, avantages différentiels) dans le cadre de la visite
- Développement de relations avec différents professionnels de santé
- Recueil, analyse et transmission des demandes et des informations aux services concernés (pharmacovigilance, hiérarchie...)
- Rédaction de rapports d'activité
- Veille concurrentielle et remontée des informations auprès de sa hiérarchie
- Eventuellement visite médicale en face à face avec les professionnels de santé

Profil de recrutement

Niveaux de formation ou diplômes

Licence Professionnelle

Titre de visiteur médical

Domaines de formation

Domaines de formation

Bac+2/Bac+3 scientifique (D.U. ou Licence professionnelle en visite médicale)

Bac+4 scientifique : équivalences prononcées par le CPNVM

Expérience

Métier accessible aux débutants

Infos métier

Les laboratoires diversifient aussi leurs modes de promotion et d'information sur le médicament et tendent à s'appuyer sur de nouveaux canaux de communication, notamment internet, en complément de la visite en face à face.

Les technologies de l'information proposent aujourd'hui une alternative possible ou un complément à la visite médicale en face à face par l'e-detailing. L'e-detailing combine le téléphone et une plateforme internet pour permettre la visite médicale par téléphone. Le visiteur médical effectue ainsi à distance une argumentation produit ou environnement illustrée par des supports multimédia. Il s'agit d'une visite interactive, modulable et bien documentée.

Les entreprises peuvent avoir recours à la visite à distance pour répondre à différents objectifs :

- Réalisation de contacts auprès de prescripteurs difficiles à voir
- Adaptation sur-mesure des informations et études présentées en fonction des demandes du médecin, du fait d'un support media très riche
- Continuité de l'information sur les médicaments sur des secteurs vacants ou des secteurs géographiquement trop importants pour avoir une présence suffisante
- Opérations spécifiques dans le cadre d'un lancement de produit
- Optimisation des coûts : une visite à distance coûtant moins cher qu'une visite en face à face, elle est particulièrement adéquate au soutien de produits matures ou déremboursés

La visite médicale à distance offre une certaine souplesse en permettant de travailler de manière ponctuelle sur certaines catégories de médecins.

Certaines entreprises créent une structure de **délégués médicaux multimédia** dédiée à l'information médicale à distance ou bien elles font appel à des prestataires de visite médicale qui ont développé cette expertise.

Mobilité professionnelle

Ligne hiérarchique Direction des Ventes