

Délégué/e médical/e SHQA

conseiller, vendre, commander, saisir, régler, étiqueter

Les déléguées et délégués médicaux informent les médecins sur les nouveaux médicaments et expliquent comment ils sont mieux tolérés et comment ils agissent. Ils présentent également des vidéos dans le cadre de formations continues spécifiques.

Les conseillers et conseillères connaissent très bien les possibilités d'utilisation, les dosages, les effets secondaires et les combinaisons possibles de médicaments et d'autres produits pharmaceutiques et s'efforcent de transmettre leurs connaissances de manière bien structurée, claire et compréhensible.

Dans certains cantons suisses, la vente de médicaments par les médecins est autorisée (p. ex. Zoug ou Lucerne). Les conseillers y jouent le rôle de vendeurs classiques et travaillent avec des rabais et d'autres techniques de vente. Dans les cantons où la vente de médicaments par le médecin n'est pas autorisée (Bâle-Ville, Argovie, Tessin, etc.), ils doivent souvent attendre plusieurs semaines avant que des entreprises spécialisées ne leur indiquent combien de leurs produits ont été distribués dans les pharmacies qui relèvent de leur région.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin que les médecins reçoivent des informations équilibrées et correctes sur les médicaments, le délégué médical les conseille de manière compétente et orientée vers le client et répond patiemment à toutes leurs questions en la matière.
- ▶ Afin qu'elle puisse stimuler les ventes de l'entreprise pharmaceutique, la déléguée médicale est fermement intégrée dans la structure interne de vente ou de marketing de l'entreprise.
- ▶ Afin d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise pharmaceutique, le délégué médical entretient la relation avec le client final (médecin) et lui offre des cadeaux, comme des stylos ou des post-its, pour rappeler la marque de médicaments ou le produit.

▶ Afin d'atteindre son groupe cible sans perte de diffusion, la déléguée médicale participe à des conférences sponsorisées avec des formations continues pour les médecins, représente sa marque sur un stand, communique avec les participants et distribue des cadeaux ou du café.

Les faits

Admission a) Une formation professionnelle initiale achevée dans le domaine médical ou paramédical, des études supérieures ou universitaires ou un diplôme équivalent ; ou b) expérience professionnelle suffisante dans le domaine de la santé.

Formation Environ 1 semestre de cours de préparation. Diplôme : Certificat SHQA.

Les aspects positifs Grâce à leur savoir-faire pratique, les déléguées et délégués médicaux sont en mesure de mettre à profit, lors des entretiens avec les clients, des connaissances actuelles dans les domaines de la médecine, de la pharmacologie, du droit et de l'éthique suisses, de la gestion d'entreprise et du système de santé

suisse. Ils bénéficient d'une voiture de service et les frais de déjeuner et de téléphone/Internet leur sont remboursés. Cela représente un complément considérable à leur salaire.

Les aspects négatifs En tant que délégué/e médical/e, on est souvent seul/e en voiture. Les médecins sont parfois stressés par leur travail et n'ont pas toujours envie ou le temps de recevoir un/e délégué/e médical/e. Le contact est donc parfois tendu et ne dure souvent qu'une dizaine de minutes.

Bon à savoir La Suisse réglemente les relations entre l'industrie pharmaceutique et les médecins afin d'éviter des dépenses de marketing trop élevées dans le secteur de la santé.

Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité de communiquer, compétences en négociation	[Bar chart showing high importance]		
facilité de contact	[Bar chart showing high importance]		
fiabilité, conscience	[Bar chart showing moderate importance]		
indépendance, attitude confiante	[Bar chart showing moderate importance]		
intérêt pour les questions de santé, intérêt pour le conseil	[Bar chart showing high importance]		
intérêt pour les sciences naturelles	[Bar chart showing moderate importance]		
résilience, constitution robuste	[Bar chart showing moderate importance]		
sens des responsabilités, discrétion	[Bar chart showing moderate importance]		
talents organisationnels, compétences commerciales	[Bar chart showing high importance]		
volonté de travailler selon un horaire irrégulier	[Bar chart showing low importance]		

Plans de carrière

