

Spécialiste pharmaceutique BF

informer, conseiller, évaluer, expliquer, démontrer, rapporter

Si des médicaments doivent être mis sur le marché et utilisés, les professionnels de la santé doivent d'abord les connaître. Il ne s'agit pas seulement de l'utilité, de l'effet, des propriétés et des risques, mais aussi des aspects pharmaco-économiques et juridiques.

Les spécialistes pharmaceutiques sont formés pour conseiller de manière compétente les médecins, les pharmaciens et les acheteurs de prestations à ce sujet. Comme ils proposent souvent leurs conseils dans les cabinets médicaux, les hôpitaux, les congrès ou les manifestations spécialisées, ils sont constamment en déplacement. Toutefois, ils informent et encadrent de plus en plus les professionnels de la santé en groupe. Il peut s'agir de réseaux de médecins ou d'hôpitaux, de réseaux

d'achat ou de réseaux de soins. En fonction des exigences de leurs groupes cibles, ils gèrent différents portefeuilles de produits qu'ils adaptent en permanence aux évolutions du marché. Afin de maintenir leurs activités et leurs données clients à jour, ils les traitent dans un système de rapports électroniques. Cela leur permet également d'analyser leurs domaines d'intervention et d'élaborer sur cette base des mesures appropriées pour leur clientèle.

Les spécialistes pharmaceutiques sont le lien nécessaire entre les entreprises pharmaceutiques, les pharmaciens et les professionnels de la santé. A ce titre, ils contribuent à ce que l'approvisionnement en médicaments soit garanti en fonction des besoins.



Quoi et pourquoi?

- ▶ Afin qu'une équipe de spécialistes soit informée en connaissance de cause sur un médicament ultramoderne susceptible d'aider un nombre croissant de patients, le spécialiste pharmaceutique se rend à la clinique spécialisée située à l'extérieur de la ville.
- ▶ Afin qu'un réseau d'hôpitaux soit au courant d'un nouveau médicament souvent utilisable et informé de ses effets, effets secondaires et risques, la spécialiste pharmaceutique élabore une présentation.
- ▶ Afin que le spécialiste pharmaceutique puisse informer les professionnels de la santé qu'un médicament sera remplacé à moyen terme par une meilleure alternative, il utilise différents canaux.
- ▶ Afin de pouvoir exploiter judicieusement les dernières connaissances du marché de l'industrie pharmaceutique, la spécialiste pharmaceutique utilise un programme informatique adéquat et s'en sert également pour actualiser ses portefeuilles de produits.

Les faits

Admission En passant l'examen: Formation professionnelle initiale avec CFC, maturité, brevet fédéral, diplôme fédéral ou diplôme équivalent et au moins 2 années d'expérience professionnelle dans le domaine de la santé.

Formation Environ 10 jours de cours, en cours d'emploi, répartis sur 3 mois. Remarque: les frais de cours sont partiellement couverts par la Confédération.

Les aspects positifs Ceux qui préfèrent être en route plutôt qu'au bureau, qui aiment le contact avec les gens et qui préfèrent encore les conseiller, trouveront satisfaction dans cette activité. Les professionnels disposent d'un grand savoir, dont ils peuvent être fiers.

Les aspects négatifs Voyager d'un hôpital à l'autre, mener des entretiens et des consultations presque sans interruption, et ce parfois à des horaires irréguliers, peut être épuisant à la longue.

Bon à savoir Le secteur de la santé est constamment soumis à de grands changements. Les spécialistes pharmaceutiques doivent donc faire preuve de flexibilité, d'adaptabilité et de volonté de ne pas perdre de vue le marché et les besoins changeants des clients. C'est pourquoi ils doivent sans cesse élargir leurs connaissances spécialisées. La formation continue est particulièrement importante dans cette profession. Ils collaborent essentiellement avec des responsables du marketing dans le but de maximiser les ventes.

Profil requis

	avantageux	important	très important
attitude confiante	[Bar chart showing high importance]		
compétences en négociation, diplomatie	[Bar chart showing medium importance]		
connaissances en biologie, connaissances en chimie	[Bar chart showing medium importance]		
discretion	[Bar chart showing low importance]		
intérêt pour le conseil, intérêt pour le commerce et la vente	[Bar chart showing high importance]		
orientation client, facilité de contact	[Bar chart showing high importance]		
qualités de dirigeant, capacité de communiquer	[Bar chart showing medium importance]		
talents organisationnels, compétences commerciales, sens des nombres	[Bar chart showing medium importance]		
volonté de faire un effort	[Bar chart showing medium importance]		
volonté de travailler selon un horaire irrégulier	[Bar chart showing medium importance]		

Plans de carrière

↑	Diététicien/ne HES, spécialiste en promotion de la santé HES (Bachelor)
↑	Droguiste ES (diplôme fédéral)
↑	Chef/fe de vente DF, manager en commerce de détail DF (diplôme fédéral)
↑	Spécialiste pharmaceutique BF
↑	Formation professionnelle initiale avec CFC ou maturité (voir admission)