



Famille : Commercialisation / Diffusion

Domaine d'activité : Ventes - Ventes / export

Délégué pharmaceutique

Autres appellations

- Attaché technico-commercial pharmaceutique
- VRP
- VRP en pharmacie
- Délégué commercial
- Attaché commercial
- Représentant en pharmacie

Missions

Promouvoir et vendre 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.

Activités principales

- 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)
- information et réponse aux questions des pharmaciens, de l'équipe officinale ou autres clients sur un ou plusieurs produits et services (caractéristiques, contre-indications, avantages différentiels)
- élaboration d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens...)
- recueil, analyse et transmission des demandes et des informations recueillies aux services concernés
- recueil et transmission des informations de pharmacovigilance
- proposition et négociation d'offres commerciales et de services
- présentation des caractéristiques et des avantages des produits à l'aide des outils promotionnels
- conseil sur le plan du merchandising, la revente des produits et la gestion de stock
- suivi des commandes, de la facturation et du compte client (litiges, invendus...) et/ou des appels d'offres
- gestion du fichier clients
- gestion du stock d'outils promotionnels, aides visuelles...
- enregistrement et transmission informatique des données
- veille concurrentielle et remontée des informations vers sa hiérarchie
- analyse des résultats et de la rentabilité par rapport aux objectifs et mise en place d'actions correctives ou de développement du secteur (congres, manifestations professionnelles...)

Profil de recrutement

Niveaux de formation ou diplômes

BTS/DUT
CQP

Domaines de formation

- commerce, technico-commercial
- CQP Vente et promotion des produits pharmaceutiques à l'officine

Expérience

Métier accessible aux débutants

Infos métier

Pour consulter un témoignage vidéo d'un délégué pharmaceutique :

http://www.youtube.com/watch?v=MuoBJbZX_w4

Accéder aux **offres d'emploi délégué pharmaceutique** sur la Bourse de l'emploi du Leem.

Mobilité professionnelle

- Délégué hospitalier
 - Négociateur hospitalier et/ou grands comptes
 - Visiteur médical (sous condition de diplôme ou d'équivalence)
 - Télévendeur
 - Chef de produit
- A plus long terme
- Formateur réseau