

Biologie technico- commercial

(Délégué commercial)

I- Définition

Le délégué technico-commercial dans le domaine de la biologie est le plus souvent associé au métier de délégué médical. Le délégué médical est un informateur médical. Il est le porte-parole du laboratoire pharmaceutique qui l'emploie. Le (la) délégué(e) pharmaceutique effectue la promotion et la vente des produits pharmaceutiques, parapharmaceutiques, de santé, d'hygiène, de soins cosmétiques, de diététique ainsi que du matériel médical auprès de professionnels de santé (pharmaciens d'officine, parapharmacies, dentistes, vétérinaires, hôpitaux et cliniques. ...). Il sert de lien entre le laboratoire et le médecin ainsi que le pharmacien et sa principale mission consiste à développer les chiffres de vente de son laboratoire.

II- Plus qu'un commercial, un conseiller

C'est le maillon essentiel de l'industrie pharmaceutique, le délégué pharmaceutique, ou délégué commercial, est chargé plus précisément de la négociation (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison) et de la vente des produits de la gamme. Dans cette perspective, il élabore un plan d'action sectoriel (ciblage, moyens, outils promotionnels...) à partir des objectifs nationaux et régionaux, fixe le prix, émet le bon de commande, négocie les volumes, le mode et délai de livraison en suivant les procédures du laboratoire qui l'emploie.

Par ailleurs, le délégué pharmaceutique informe et répond aux questions (caractéristiques, contre-indications, avantages différentiels) des pharmaciens, de l'équipe officinale ou autres clients, sur les produits ou services commercialisés par son laboratoire. Sa clientèle est large. Ce professionnel commercialise ainsi des produits aux dentistes, aux vétérinaires, aux pharmacies. Il les conseille éventuellement sur l'aspect merchandising et revente des produits. Il rend visite à six ou sept médecins par jour à leur cabinet ou dans leur service hospitalier pour promouvoir les produits du laboratoire qu'il représente. Il doit savoir démontrer les vertus du médicament, en décrire la composition, les contre-indications, les effets secondaires et le mode d'emploi. Il doit donc connaître en professionnel les produits qu'il vend. Il lui faut pour cela un certain bagage scientifique. Le délégué médical passe une bonne partie de sa vie professionnelle dans sa voiture et dans les salles d'attente des praticiens. Les rapports qu'il doit rédiger à destination des labos constituent également l'une des contraintes indispensables de ce métier.

Après son passage en clientèle, la partie administrative de son activité l'attend. Il doit assurer le suivi des commandes, de la facturation et du compte client. Mais aussi gérer son stock d'outils promotionnels.

Il analyse également les résultats par rapport aux objectifs et met en place, pour plus de rentabilité, des actions correctives ou de développement du secteur (congres, manifestations professionnelles...).

En outre, le délégué pharmaceutique recueille, auprès de sa clientèle, des indications utiles en termes de pharmacovigilance et les faits remonter à sa hiérarchie. Il effectue enfin un travail régulier de veille concurrentielle pour le compte de sa direction.

Le délégué médical représente un laboratoire pharmaceutique qui a mis au point une innovation dans un domaine précis. Son rôle est de promouvoir cette nouvelle molécule auprès des professionnels de santé afin qu'ils le prescrivent davantage à leurs patients. Au-delà de l'argumentaire au sujet du produit proposé, cette profession demande une parfaite connaissance de chacun des médicaments ou des solutions médicales présentées. Il est donc au fait de l'actualité dans son domaine et des attentes pour faire évoluer les traitements par rapport à la maladie concernée par les produits qu'il propose. Il doit donc sans cesse s'informer et apprendre les points les plus importants à connaître avant de se rendre chez les représentants médicaux.

Le délégué médical parcourt la région qui constitue son secteur pour présenter les nouveaux médicaments aux médecins ou aux hôpitaux. Mais la similitude avec le représentant s'arrête là puisque le visiteur ne vend pas directement. Sa mission est d'informer et de démontrer l'efficacité du médicament pour inciter le médecin à le prescrire.

1. Quels sont les autres noms du poste délégué médical ?

Le métier de délégué médical peut se retrouver sous d'autres dénominations telles que ***visiteur médical, délégué de laboratoire, délégué pharmaceutique ou attaché médico-pharmaceutique.***

2. Pourquoi et comment travailler en tant que délégué médical ?

Les plus

- Le contact avec la clientèle
- L'utilité d'une telle profession pour l'évolution de la médecine
- Permet de communiquer des informations spécifiques

Les moins

- La multiplication des déplacements chaque jour
- L'obligation de patienter dans les salles d'attente

3. Quelles sont les qualités et compétences nécessaires pour être embauché en tant que délégué médical ?

Pour pouvoir réussir dans cette voie, il est indispensable de posséder une aisance relationnelle afin de pouvoir communiquer facilement. Le délégué médical est également capable de trouver les arguments qui vont convaincre son interlocuteur.

4. Quelle formation et comment devenir délégué médical ?

Pour pouvoir exercer le métier de délégué professionnel, il faut être détenteur d'un diplôme universitaire ou d'une licence professionnelle. Ces formations peuvent être suivies dans un certain nombre d'universités. Ces diplômes peuvent uniquement être préparés par des personnes qui ont déjà un niveau bac + 2. A l'issue de cette période, une carte professionnelle est remise à chacun des participants.

5. Où aller après une carrière de délégué médical ? Que faire après délégué médical ?

Après une expérience significative, il est possible de se spécialiser dans les médecins spécialisés hospitaliers qui gèrent davantage de patients. Un excellent délégué médical peut également devenir directeur régional et prendre en charge les délégués médicaux de son secteur.

6. Quelles sont les entreprises qui peuvent recruter un Délégué médical ?

Les employeurs des délégués médicaux sont les nombreux laboratoires pharmaceutiques qui cherchent à se faire connaître. Des laboratoires réputés embauchent également pour pouvoir former un employé à une catégorie de médicaments pour une maladie en particulier et profiter d'un personnel maîtrisant parfaitement son sujet.

7. Les missions du Délégué Pharmaceutique:

Présenter les produits, négocier les prix, la quantité, signer le bon de commande, prévoir les modalités de livraison, Rechercher les besoins de son client, l'informer et le conseiller sur de nouveaux produits, Organiser ses tournées et Développer son portefeuille client par la prospection.

8. Des débouchés attractifs pour le Délégué médical :

Dès son début de carrière, le Délégué Pharmaceutique bénéficie d'une rémunération attractive associant un fixe de 80.000 à 200.000 da, auquel s'ajoutent un intéressement à la vente et des avantages en nature (formations offertes, billetterie, voiture de fonction, portable...).

Le métier de Délégué Pharmaceutique constitue un véritable tremplin pour réussir son insertion dans l'industrie pharmaceutique. Le Délégué Pharmaceutique peut évoluer à terme à des postes d'encadrement dans le Marketing de l'industrie

pharmaceutique : chef de produit, responsable de formation de la force de vente, Directeur régional, Directeur des ventes.

La France est l'un des premiers producteurs européens de médicaments, l'un des principaux exportateurs mondiaux et également l'un des plus gros consommateurs de médicaments en Europe ramené à son nombre d'habitants. Ce secteur d'activité est en croissance, avec le développement des génériques, des compléments alimentaires, du buccodentaire...

III- Approche pour convaincre à proposer un médicament

1. Connaître les freins à l'achat

• freins rationnels (réflexion du client)

-Prix ;

-Taille du produit.

• frein irrationnels (psychologique) :

-Peur (ne pas savoir utiliser le produit) ;

-Inhibition (jugement, culture, entourage) ;

-Risques (perte d'argent, perte de crédibilité, dommage physique, déception).

2. Modèle de visite médical

-Introduction & prise de contact

-Découverte et présentation du produit

-Argumentation

-Traitement des objections (oppositions)

-Conclusion

IV- Contrainte du travail

• Pression hiérarchique ;

• Stress de la route ;

• Stress pour atteindre ses objectifs ;

• Instabilité marché ;

- Remboursement ou non des produits par la CNAS ;
- Instabilité du poste.

V- Références bibliographique :

<https://www.kelformation.com/fiches-metiers/delegue-medical.php>

<https://www.guide-metiers.ma/metier/delegue-medical/>

<https://www.emploitic.com/ar/offres-d-emploi/delegue-medical>