

Spécialiste pharmaceutique BF

Spécialiste pharmaceutique BF

Commerce

Pharmacie

En tant que spécialiste pharmaceutique, vous informez et conseillez les professionnels de la santé sur les médicaments homologués et leur utilisation. Vous assurez la promotion des produits et leur présentation détaillée: propriétés, effets et risques, bénéfices, etc. Vous recueillez les réactions des utilisateurs et les transmettez aux laboratoires.

Tâches

Travaux administratifs

- Tenir à jour les fichiers des clients tels que médecins, pharmaciens ou cadres d'hôpitaux
- Organiser un programme de visites et de rencontres pour planifier la distribution des médicaments
- Préparer les entretiens et déterminer les objectifs à atteindre en étudiant par exemple les statistiques et les habitudes d'achat
- Prévoir le matériel publicitaire: brochures explicatives, catalogues, éventuels échantillons, etc.
- Traiter les demandes de renseignements par téléphone ou par courriel
- Participer à des réunions animées par les responsables du secteur qui transmettent la politique commerciale des laboratoires

Informations et conseils

- Mettre en valeur les produits de l'entreprise en adoptant un marketing objectif et respectueux des produits concurrents
- Remettre de la documentation et des échantillons
- Prendre en considération les remarques des clients et analyser le degré de satisfaction de ces derniers
- Représenter ou assister l'entreprise lors de manifestations spécialisées telles que foires, congrès médicaux ou séminaires

Environnement de travail

En tant que spécialiste pharmaceutique, vous avez un emploi du temps irrégulier qui s'adapte à celui de votre clientèle. Vous vous déplacez en permanence, parfois loin de votre domicile, pour vous rendre chez vos clients. La concurrence et les attentes de résultats peuvent parfois engendrer de la pression.

Vous trouvez des postes principalement dans des laboratoires pharmaceutiques suisses. Après quelques années d'expérience professionnelle, vous pouvez diriger des délégués médicaux, collaborer aux affaires d'exportation ou occuper des fonctions de directrice de réseau ou encore de chef-fe de produit.

Qualités requises et intérêts

Qualités requises

- Aptitude à travailler de façon indépendante
- Disposition à de fréquents déplacements
- Bonne mémoire
- Sens commercial
- Facilité d'expression orale
- Présentation soignée

Intérêts

- Conseiller
- Avoir des contacts avec d'autres personnes
- Se déplacer souvent

Formation

Cette formation est généralement modulaire et s'acquiert en emploi.

Offre d'études

Tout afficher

<https://www.berufsberatung.ch/de/suche/aus-weiterbildungen?profession=128672&language=5239>

Durée

- 4 mois

Conditions d'admission

- Les conditions d'admission figurent dans le **règlement** [↗](https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/3024)
<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/3024>

Titre obtenu

Professions voisines

Autre information

Numéro Swissdoc

Liens utiles

swiss health quality association (shqa)

<https://shqa.ch/>

Prestataire de formation pour les secteurs de la pharmacie, de la technique médicale et du diagnostic

Bases legales

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/70936?lang=fr>