

Chapitre 5 : Biologie technico- commercial

Au sein d'une entreprise commerciale ou industrielle, le technico-commercial prospecte pour le développement des parts de marché et du portefeuille clients de son entreprise, leur proposer une gamme de produits, négocier des marchés, assurer le suivi des contrats... Ces actions relèvent de la fonction commerciale. C'est un fin négociateur, au double profil, commercial et technique et armé de connaissances lui permettant de détecter et répondre aux besoins de l'entreprise cliente.

A- Un double profil : commercial et technique :

Le profil « double compétence » de ce professionnel reflète la caractéristique de son travail. Dans la vente aux entreprises, l'approche technique est prédominante. Le cadre technico-commercial mêle une solide connaissance du produit, voire du procès de fabrication pour les industries, à des compétences commerciales.

B- Délégué médical :

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.

Le délégué est chargé plus précisément de la négociation (prix/volume, conditions de vente, délais de livraison) et de la vente des produits de la gamme.

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.

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...). 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. Sa mission est d'informer et de démontrer l'efficacité du médicament pour encourager le médecin à le prescrire.

C- 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.

D- 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

E- 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