



Le Délégué Pharmaceutique (DP) a des missions nombreuses et variées. Sa responsabilité principale est de développer le business des produits dont il a la charge, chez les clients Pharmacies et Parapharmacies de son secteur géographique. Il est le gestionnaire et le responsable de son secteur.



SES MISSIONS

- ✂ RÉFÉRER LES PRODUITS DE SES LABORATOIRES AUPRÈS DES CLIENTS OU PROSPECTS
- ✂ PRENDRE LES COMMANDES DE RÉASSORT ET PROMOTIONS CHEZ LES CLIENTS EXISTANTS
- ✂ AUGMENTER LE RÉFÉRENCIEMENT DE LA GAMME EN PROFONDEUR
- ✂ ACCROÎTRE LES VENTES VIA DES ACTIONS DE SELL-OUT
- ✂ METTRE EN PLACE LES ACTIONS PROMOTIONNELLES
- ✂ NOUER UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC L'ÉQUIPE OFFICINALE

SA FORMATION



- BAC
- BTS MUC
- ECOLE DE COMMERCE
- EXPÉRIENCE PRÉPARATEUR/RICE ANIMATEUR/RICE EN PHARMACIE

LE PACKAGE Upsell

- FIXE ET VARIABLE SUR OBJECTIFS
- VÉHICULE DE FONCTION
- REMBOURSEMENT FRAIS PROFESSIONNELS

EVOLUTIONS POSSIBLES

- DÉLÉGUÉ HOSPITALIER
- RESPONSABLE TRADE MARKETING
- COMPTE-CLÉ
- CHEF DES VENTES NATIONAL

SES COMPÉTENCES

- PERSUASIF
- RIGOUREUX
- BON RELATIONNEL
- MAÎTRISE :
- TECHNIQUES DE MERCHANDISING
- TECHNIQUES DE VENTE
- LES CHIFFRES
- LES 4P