

# CQP Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire

RNCP28803 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                                                                       |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 5                                                                                              |
| Code(s) NSF             | 212t, 312t                                                                                            |
| Formacode(s)            | 34580                                                                                                 |
| Code(s) ROME            | D1405                                                                                                 |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande                                                                            |
| Convention collective   | 3063 — Fabrication et commerce des produits à usage pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire |
| Date d'échéance         | 05/08/2022                                                                                            |

## Certificateur(s)

SYND INDUST MEDICAM VETERIN REACTIF · SIRET : 42320364500027

L'Union des organisations patronales de la fabrication et du commerce de produits à usage pharmaceutique, parapharmaceutique et vétérinaire

<http://www.lunionccn.com>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le/ la Délégué(e) à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire a en charge le développement du portefeuille de clients professionnels et du chiffre d'affaires d'une ou plusieurs gammes de médicaments vétérinaires de son entreprise, sur un territoire géographique défini.

Porteur de l'image de son entreprise, il/elle assure la promotion, la vente de médicaments vétérinaires, l'information auprès des professionnels et le bon usage des médicaments vétérinaires dans le respect des règles éthique et de la réglementation pharmaceutique.

Il (elle) possède une connaissance technique, scientifique et réglementaire des médicaments vétérinaires doublée d'une compétence commerciale.

Il (elle) réalise le suivi de l'exécution des contrats, le suivi de ses clients, s'assure de leur satisfaction et met en oeuvre des actions correctives, le cas échéant.

Il (elle) assure le reporting de son activité.

Il (elle) exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, et de son champ de responsabilité fixé par l'entreprise et sous la direction d'un responsable hiérarchique (par exemple : le responsable commercial, responsable des ventes, responsable régional).

Il/ elle travaille en collaboration avec différents services de l'entreprise (par exemple : service commercial, service des ventes, service Marketing, service des affaires réglementaires ...).

Les principales situations professionnelles rencontrées sont les suivantes :

- Organisation de son activité commerciale : prospection, rendez-vous avec les clients ...
- Présentation des médicaments vétérinaires de sa gamme, information et conseil aux clients
- Négociation et vente de médicaments vétérinaires
- Représentation de l'entreprise dans des salons et manifestations

- Suivi et reporting de son activité commerciale
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille client
- Remontée d'informations techniques, réglementaires et commerciales

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Dispenser une information scientifique, technique et réglementaire aux clients, sur les médicaments vétérinaires de sa gamme, dans le respect de la réglementation vétérinaire
- Recueillir les critères indispensables à l'évaluation des cas de pharmacovigilance, d'antibiorésistance, des défauts qualité et des réclamations des clients, les transmettre et identifier les points d'amélioration
- Mettre en oeuvre un plan d'action commerciale
- Mener une négociation commerciale avec les clients selon la réglementation en vigueur afin d'établir une relation de partenariat de qualité et durable entre l'entreprise et le client

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Industrie du médicament et réactif vétérinaire

Service direction des ventes

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Délégué(e) vétérinaire Animaux de compagnie
- Délégué(e) médical(e) produits vétérinaires
- Visiteur(euse) médical(e) produits vétérinaires
- Délégué(e) pharmaceutique produits vétérinaires
- Délégué(e) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable Compte Clients

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

La loi du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt qui précise que les délégués à l'information et à la promotion du médicament vétérinaire» doivent posséder une certification qui garantit le fait qu'ils possèdent des connaissances scientifiques suffisantes dans les domaines de la réglementation du médicament vétérinaire, de la biologie et physiologie, de la pharmacologie, de la galénique, dans les domaines de la bactériologie, de l'immunologie, de la parasitologie, des pathologies cardio-vasculaires, des pathologies digestives, de la reproduction et de l'endocrinologie, de la neurologie.

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                            |                                                                                                             |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.       |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible                                                     |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 556 €                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 31 127                                                                                                      |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 41 %                                                                                                        |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 2 %                                                                                                         |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury paritaire national est composé du même nombre de représentants « employeurs » que de représentants des « organisations syndicales »

Le jury est également composé de quatre experts en formation professionnelle

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/08/2022

---

## Liens avec d'autres certifications

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37413

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28803/>