

Technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie

RNCP2916 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	DEUST — Diplôme d'études universitaires scientifiques et techniques
Code(s) NSF	331
Formacode(s)	11541, 34581, 42032
Code(s) ROME	D1405
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2025

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'attaché technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie participe à la commercialisation de produits dermatologiques et d'hygiène corporelle en fonctions d'objectifs définis. Il élabore un plan sectoriel pour assurer la promotion et le suivi d'une gamme de produits. Il surveille également l'activité de la concurrence. A partir d'un fichier clientèle, il visite des professionnels de la santé (médecins, pharmaciens...). Il renseigne ses interlocuteurs sur la formulation, le rôle, les conditions d'utilisation et les contre-indications des produits médicamenteux. Il les conseille aussi dans leurs décisions d'achats. Il négocie alors avec eux les conditions de vente (prix, volume, quantité) et les délais de livraison. Il assure ensuite une assistance technique dans le cadre du service après-vente. Il prospecte également de nouveaux clients en utilisant des répertoires d'entreprises, des études de marché et des journaux professionnels.

Au niveau de la pharmacovigilance, il transmet au laboratoire les informations recueillies auprès des médecins prescripteurs ainsi que leurs éventuelles remarques sur les effets secondaires. Par ailleurs, il propose aussi des améliorations techniques pour le développement galénique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Etre autonome et organisé Avoir le sens des responsabilités

Connaître l'évolution de la législation concernant les modalités d'achat et de vente

Argumenter scientifiquement pour convaincre

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel travaille dans les pharmacies comportant des rayons spécialisés en dermopharmacie, dans les industries pharmaceutiques (produits dermatologiques) et dans les laboratoires cosmétologiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

.

Marché du travail

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

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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE
Président : le responsable de la formation Membres : formateurs, représentants des entreprises d'accueil

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, VAE
idem

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 582 €
Selon la branche	8 155 € – 9 450 €
Prise en charge	Branches concernées
8 582 €	Valeur par défaut · 211 branches
9 450 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
8 155 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/01/2025
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2916/>