

Nazwa: Przedstawiciel medyczny

Kod: 243303

Synteza: Reprezentuje, w określonym regionie, firmę farmaceutyczną lub firmę produkującą sprzęt i artykuły medyczne; odpowiada za promocję produktów firmy i ich sprzedaż; udziela informacji o promowanych produktach; negocjuje warunki sprzedaży produktów z ich odbiorcami; sporządza raporty ze swojej działalności.

Zadania zawodowe:

- opracowywanie planu kontaktów handlowych z potencjalnymi odbiorcami produktów farmaceutycznych i medycznych;
- pozyskiwanie i utrzymywanie kontaktów z potencjalnymi klientami;
- nawiązywanie kontaktów handlowych z klientami;
- poszerzanie sieci odbiorców oferowanych produktów;
- przygotowywanie ofert promowanych produktów;
- identyfikowanie potrzeb klientów;
- prezentowanie produktów firmy potencjalnym klientom;
- wręczanie próbek produktów, materiałów promocyjnych, udzielanie informacji o zaletach i przeznaczeniu produktów potencjalnym klientom: lekarzom, farmaceutom;
- negocjowanie warunków współpracy z potencjalnymi odbiorcami produktów;
- sporządzanie raportów sprzedaży oferowanych produktów;
- korzystanie z komputerowej bazy danych o promowanych produktach firmy oraz ich odbiorcach;
- współpraca ze środowiskiem medycznym; udział w szkoleniach firmy; zapoznawanie się z profilem produkcji reprezentowanej firmy.