RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ONISEP L'INFORMATION POUR L'ORIENTATION

Vendeur / Vendeuse de matériel médical, paramédical

Le vendeur ou la vendeuse en matériel médical ou paramédical cerne les besoins des clients, les conseille au mieux et les aide à faire le bon choix. Il ou elle connaît parfaitement les produits proposés à la vente.

SOMMAIRE

Le métier

Les études

Emploi et secteur

Pour aller plus loin

Niveau minimum d'accès : **CAP ou équivalent** Statut : **Statut salarié**

Secteurs professionnels : Commerce et distribution, Santé

Centres d'intérêt : J'ai le sens du contact, J'aime me déplacer, voyager



© andresr/E+/Getty Images

Le métier

Ce vendeur ou cette vendeuse utilise ses compétences techniques pour vendre du matériel médical et/ou paramédical (tables ou fauteuils d'examen, tensiomètres, etc.). Il ou elle cerne les attentes de ses clients pour y répondre au mieux. Il lui faut également veiller aux prix et présenter les différentes fonctionnalités des produits. Son but est d'atteindre les objectifs de vente de la structure qui l'emploie. En magasin, il ou elle doit accueillir les clients, analyser leurs besoins, les conseiller, faire des démonstrations et/ou manipulations, s'assurer que les produits sont bien mis en avant et achalandés en rayon, assurer le suivi des dossiers et des stocks. La prospection de clients peut également faire partie de ses missions, pour des structures paramédicales et/ou médicales. Il lui faut alors faire preuve de persuasion, réaliser des devis et négocier. Ce métier peut s'exercer en magasin spécialisé ou pour le compte de sociétés qui vendent et louent des matériels et dispositifs médicaux et/ou paramédicaux à destination de particuliers, de professionnels, d'établissements de santé et de collectivités. Des compétences en vente et communication sont requises, ainsi que des connaissances techniques sur les produits. Il faut également se tenir au courant des innovations technologiques dans le secteur.

Les études

Après la 3e

2 ans pour préparer le CAP équipier polyvalent du commerce ou 3 ans pour obtenir le bac pro métiers du commerce et de la vente.

Après le bac

1 an pour préparer le titre de vendeur-conseil omnicanal ou le titre de vendeur conseiller commercial en équipements techniques ; 2 ans pour préparer le BTS management commercial opérationnel ou le BTS négociation et digitalisation relation client ; 3 ans pour préparer le BUT techniques de commercialisation.

CAP ou équivalent

→ CAP équipier polyvalent du commerce

bac ou équivalent

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option A animation et gestion de l'espace commercial

→ Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

→ Vendeur conseil omnicanal (réseau Négoventis)

bac + 1

→ Vendeur conseiller commercial en équipements techniques

bac + 2

→ BTS management commercial opérationnel

→ BTS négociation et digitalisation de la relation client

bac + 3

→ BUT techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

Emploi et secteur

Secteur

Commerce et distribution

Santé

Pour aller plus loin

Centres d'intérêt

J'ai le sens du contact →

J'aime me déplacer, voyager →

Autres métiers à découvrir

Vendeur en magasin

Responsable e-commerce

Vendeur en micro-informatique et multimédia

Vendeur en animalerie

Vendeur-magasinier en fournitures automobiles