

1. MISIÓN Y FUNCIONES



MISIÓN

Representar a las empresas farmacéuticas para la venta de bienes, servicios o tecnologías médicas y farmacéuticas a los profesionales

Fuente: Adaptación CNO-11; 2640



FUNCIONES

Conocer los bienes y servicios de la competencia y las condiciones de mercado, y mantener actualizados esos conocimientos

Consultar a los clientes después de la venta para garantizar su satisfacción, resolver los posibles problemas y prestar apoyo

Conocer en profundidad los bienes y servicios de la compañía a promocionar, el área terapéutica asociada a los mismos y las necesidades de los pacientes

Informar a la dirección de ventas sobre las ventas hechas y la viabilidad de venta de los bienes y servicios

Preparar informes y propuestas como elementos de la presentación de ventas para demostrar los beneficios del uso de los bienes o servicios

Presupuestar el coste de la instalación y mantenimiento de los equipos o servicios

Supervisar los cambios en las necesidades de los clientes y en las actividades de la competencia e informar sobre ello a la dirección de ventas

Valorar las necesidades y recursos de los clientes y recomendarles los bienes y servicios apropiados

Visitar a los clientes regulares y a los posibles clientes para establecer oportunidades de venta y actuar en consecuencia

Cumplir listas de posibles clientes mediante el uso de directorios y otras fuentes

Fuente: Definidas a partir de las tareas de las Notas Explicativas del Catálogo Nacional de Ocupaciones

2. COMPETENCIAS Y HABILIDADES

COMPETENCIAS TÉCNICO-PROFESIONALES

Fuente: [Esco \(europa.eu\)](http://Esco.europa.eu)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (1/2)

TRANSECTORIAL

- [realizar la gestión de un evento](#)

- [asesorar sobre características de productos sanitarios](#)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES (2/2)

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [asesorar sobre productos médicos](#)
- [realizar análisis de ventas](#)
- [proporcionar a los clientes información sobre los pedidos](#)
- [atraer a nuevos clientes](#)
- [negociar contratos de venta](#)

- [emitir órdenes de compra](#)
- [suministrar información jurídica sobre productos médicos](#)
- [organizar eventos de muestreo para minoristas](#)
- [supervisar las actividades de venta](#)
- [llevar un registro de las ventas](#)

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

TRANSECTORIAL

- [gestionar presupuestos](#)
- [preparar un plan de marketing para una exposición](#)
- [conducir un vehículo](#)
- [aplicar marketing en redes sociales](#)
- [controlar las tendencias en tecnología](#)

- [trabajar en entornos multiculturales en la atención sanitaria](#)
- [desarrollar planes comerciales de ventas en línea](#)
- [planificar la comercialización de eventos para campañas promocionales](#)
- [realizar estudios de mercado](#)

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

TRANSECTORIAL

- [terminología médica](#)
- [legislación sobre farmacovigilancia](#)

- [materiales para productos sanitarios](#)
- [sistema de salud](#)

ESPECÍFICO DE LA OCUPACIÓN

- [clasificación de medicamentos](#)
- [sector de venta de material médico](#)

ESPECÍFICO DEL SECTOR

- [técnicas de venta](#)
- [estrategias de venta](#)

CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

TRANSECTORIAL

- [ciencia biomédica](#)
- [estadísticas médicas](#)
- [farmacología](#)
- [técnicas biomédicas](#)

ESPECÍFICOS DEL SECTOR

- [técnicas de marketing digital](#)
- [técnicas de comercialización](#)
- [bioseguridad en el laboratorio biomédico](#)

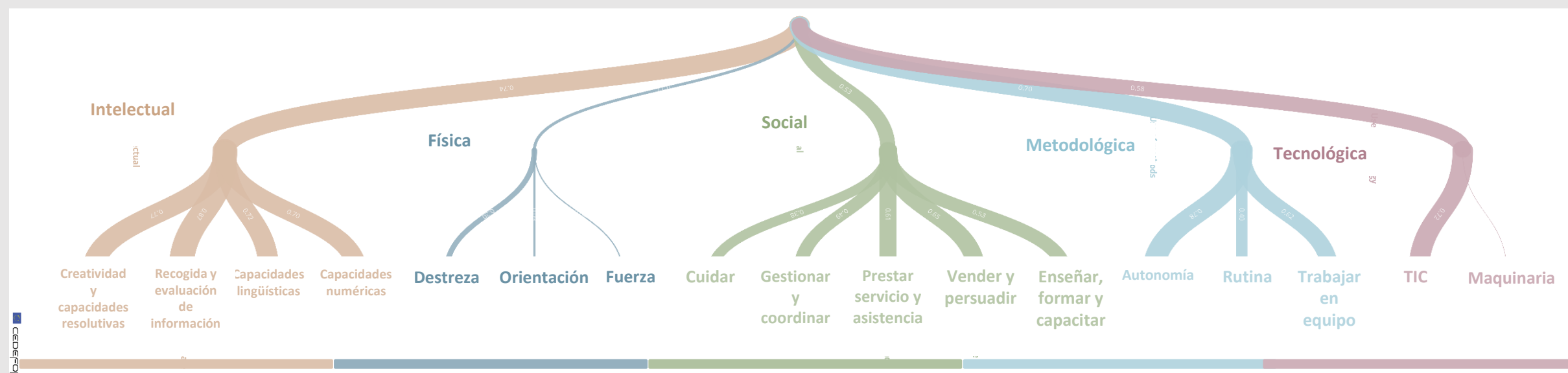
HABILIDADES TRANSVERSALES

Fuente: [Tasks within occupations](https://tasks.withinoccupations.com/) | CEDEFOP (europa.eu)

Las habilidades transversales en este indicador son valoradas en una escala del 0 al 1 para cada grupo ocupacional en función de su importancia

Para el grupo de “Especialistas en organización de la administración pública y de empresas”, al que pertenecen las visitadoras y los visitantes médicos destacan todas las habilidades relacionadas con el **intelecto** y las **metodológicas**, siendo la autonomía y el trabajo en equipo las más necesarias para estos perfiles.

Además, en el ámbito **social** tienen una gran relevancia habilidades de venta y persuasión, así como de servicio y asistencia mientras que el manejo de las TIC es muy importante en el área **tecnológica**.



3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN

No contempla



CERTIFICADO PROFESIONAL

No contempla



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

No contempla



FORMACIÓN UNIVERSITARIA

No contempla



OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

No existe una formación específica para este perfil profesional, pero se exige una formación de base vinculada con la farmacia, medicina u otras ciencias de la salud con una especialización posterior en comercio, o viceversa. Además, dadas las tendencias actuales se valoraría positivamente la formación en tecnologías sanitarias, dispositivos para la salud, etc.

PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo

FORMACIÓN

- En el 70% de la muestra de ofertas analizadas, de estos profesionales en general, consta el nivel formativo exigido. De ellas, el 46% se dirige a personas con Titulación Universitaria, el 29% con un Grado de Formación Profesional, el 20% con Bachiller y el 5% con Educación Secundaria Obligatoria.
- Si únicamente se tienen en cuenta las ofertas para visitantes médicos, la proporción de exigencia de titulación universitaria aumenta hasta el 68% de las ofertas que especifican el nivel formativo requerido. Estando estas titulaciones relacionadas con la salud, química, farmacia, veterinaria, biológicas o similar. En general, la formación más demandada en la totalidad de las ofertas analizadas, al margen de lo comentado anteriormente, tanto en grados de FP como universitarios, es la relacionada con: comercio y marketing, administración y dirección de empresas, electricidad y electrónica, informática, mecánica y automoción, refrigeración y climatización o aquellos conocimientos técnicos relacionados con el producto a comercializar.

FORMACIÓN 2/2

- El conocimiento de algún idioma está presente en el 36% de las ofertas de empleo, predominando la exigencia de conocimiento de inglés sobre todo lenguaje técnico, seguido a gran distancia del francés y alemán. El castellano y el catalán, en el ámbito de la comunidad autónoma, también son requeridos en algunas ofertas.
- En algunos casos también son requeridos conocimientos de la normativa vigente relacionada con la actividad de la empresa y conocimientos jurídicos, financieros y contables.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

En el 85% de los casos se pide experiencia previa de los candidatos específica del puesto al que optan. Experiencia que en la mayoría de los casos ha de ser superior a dos años.

4. CONDICIONES DE TRABAJO

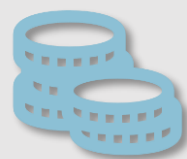


JORNADA LABORAL

89 % tiempo completo y 11 % tiempo parcial

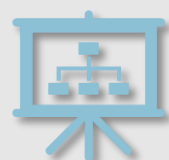
De las ofertas que exponen las condiciones laborales sobre la jornada, la mayoría ofrecen trabajo a tiempo completo con predominio de disponibilidad horaria y de jornada partida

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo



RETRIBUCIÓN*

El salario de un/a médico/a puede rondar entre los 1.322,72€ - 1.424,67€ en esta cantidad, con complementos entre 1.180,35 €- 1.271,33€, pluses de nocturnidad entre 1.254,24€- 1.350,91€ y plus de transporte entre 123,53€ - 133,06€, que va a depender del tipo de la jornada laboral, según el convenio colectivo de Establecimientos sanitarios de hospitalización, asistencia sanitaria, consultas y laboratorios de análisis clínicos de la Comunidad de Madrid (tabla del 2020)



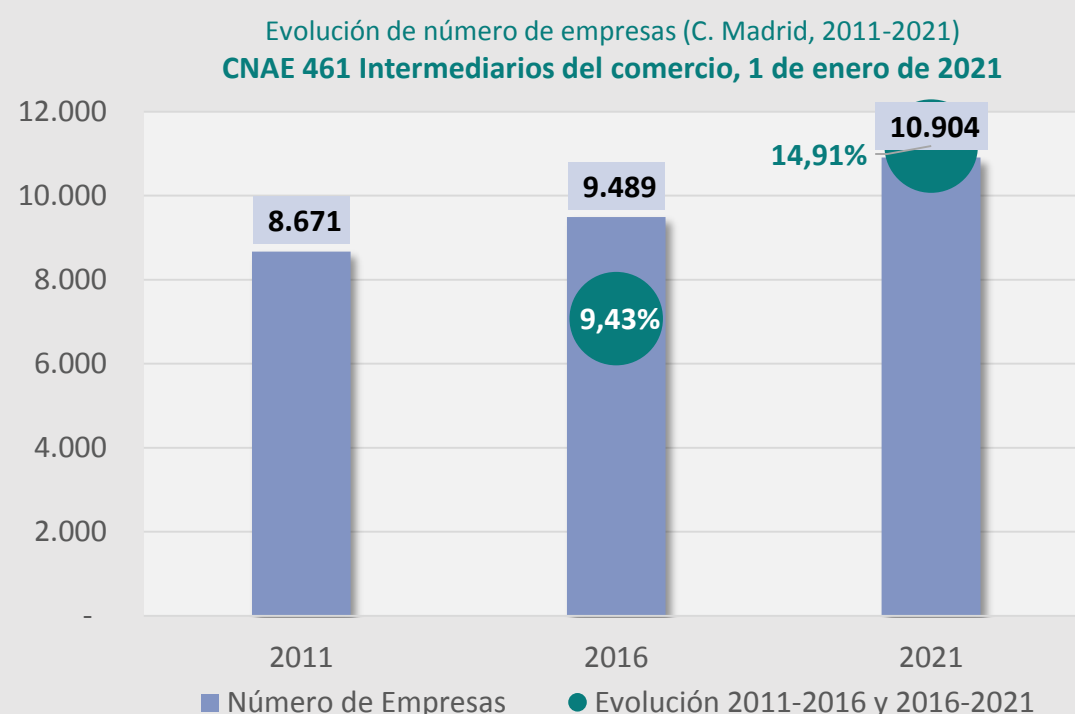
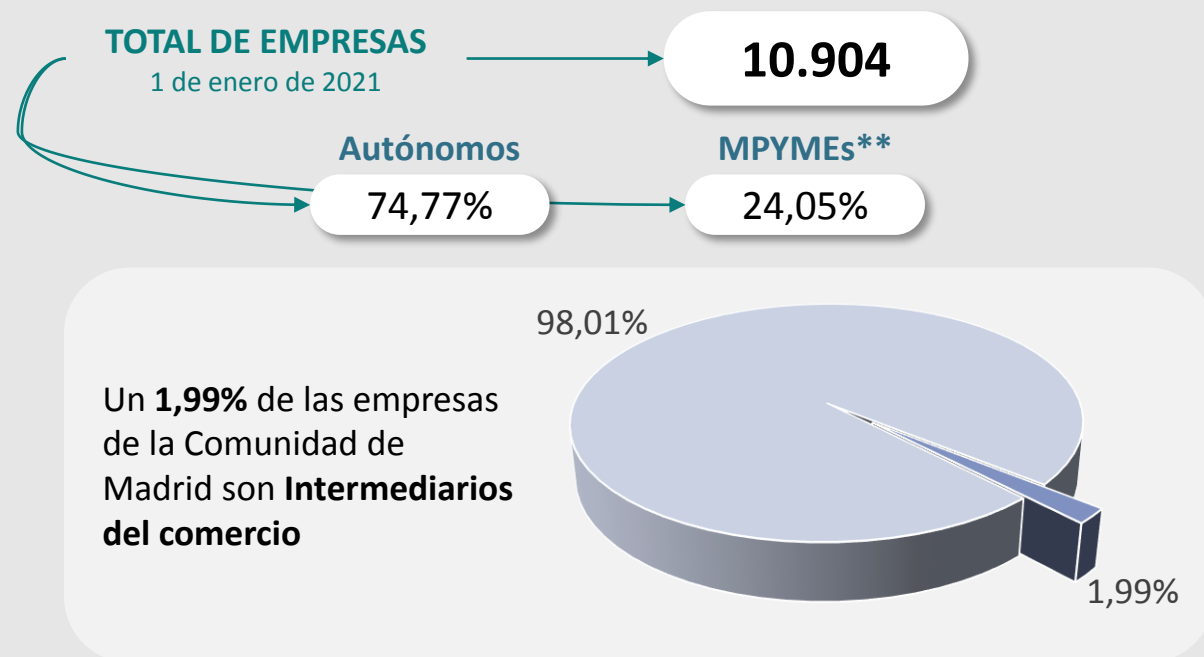
UBICACIÓN ORGANIZATIVA

Empresas farmacéuticas, fabricantes o proveedoras de aparatología médica o tecnologías sanitarias

5. CONTEXTO

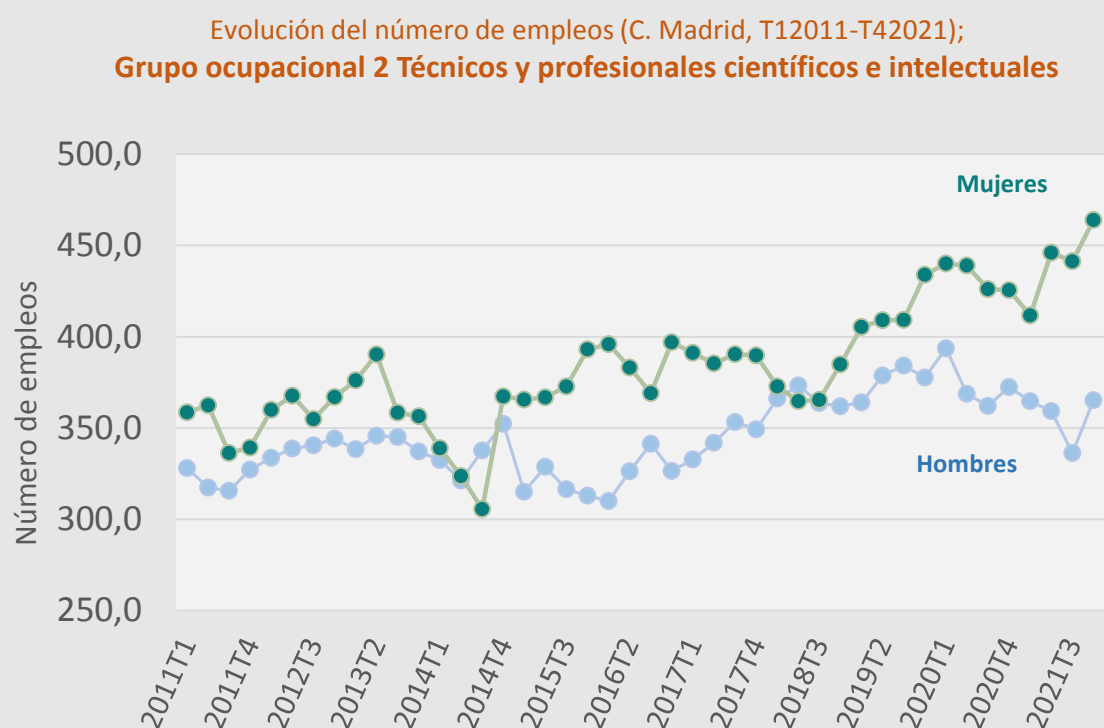
TEJIDO EMPRESARIAL

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Directorio Central de Empresas, 1 de enero de 2021
[INEbase / Economía / Empresas / Explotación estadística del directorio central de empresas. DIRCE / Últimos datos](#)



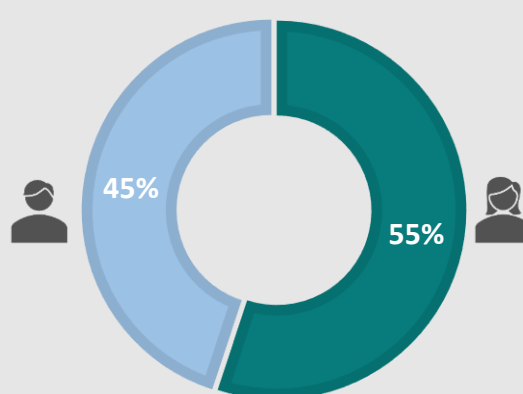
MERCADO DE TRABAJO

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta de Población Activa (2011-2021)
[INEbase / Mercado laboral / Actividad, ocupación y paro / Encuesta de población activa / Últimos datos](#)

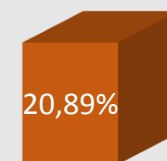


TOTAL DE EMPLEOS en el cuarto trimestre de 2021

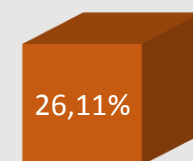
829.100



% que representa la CM en el total del grupo ocupacional en España



% que representa el grupo ocupacional sobre el total del empleo en la CM



Los **datos actualizados** sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar **pinchando en el siguiente botón:**



* Las cifras de retribución hacen referencia al salario bruto
** MPYMEs o Micropymes, son pequeñas empresas de menos de 10 empleos.

PERSPECTIVAS DE FUTURO



- 1 **Medicina personalizada, tratamientos adaptados a cada paciente en función de criterios cada vez más avanzados**
- 2 **Impulso de una sanidad más preventiva enfocada a un mayor bienestar de las personas y a la sostenibilidad del sistema sanitario**
- 3 **Digitalización y nuevas tecnologías para una mayor eficiencia en el sentido más amplio**

PRINCIPALES CAMBIOS Y TECNOLOGÍAS



Se puede esperar un aumento de la demanda de profesionales cualificados cuyos conocimientos se adapten a los cambios que implican la digitalización y las nuevas tecnologías, así como al avance científico cada vez más orientado hacia la personalización.

En los últimos tiempos se está viviendo un aumento de los servicios privados de salud, lo que se espera que incremente el número de pacientes y también el uso de productos y servicios vinculados con la prevención.

Por último, la digitalización y las nuevas tecnologías sanitarias evolucionan, especialmente dirigidas al seguimiento y control de la situación de pacientes.

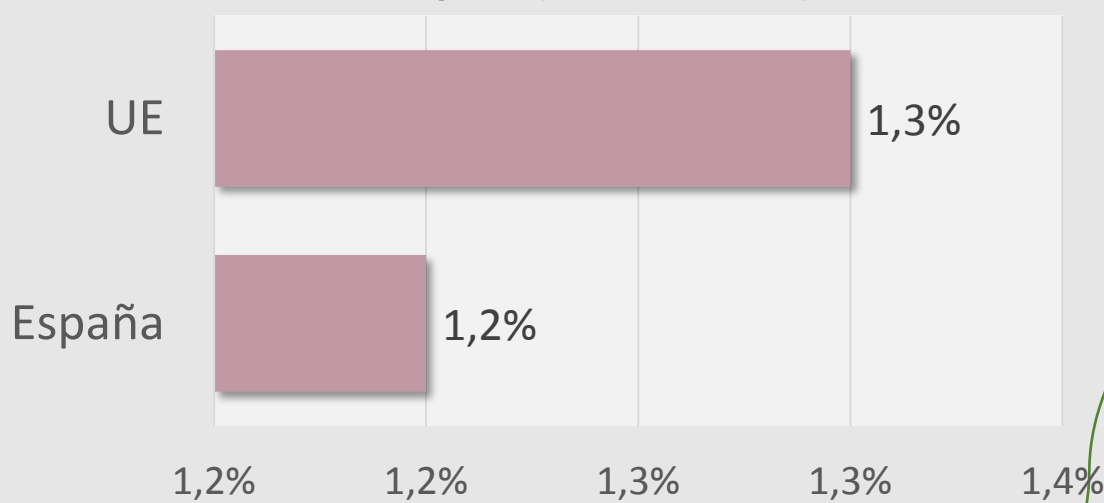


- **Competencias digitales básicas:** para la comunicación online, la gestión de stocks, o el trabajo colaborativo.
- **Redes sociales y otros canales digitales:** para conocer las preferencias de consumo, las nuevas técnicas y avances en marketing.
- **Tecnologías avanzadas:** conocimiento técnico avanzado sobre los avances en materia sanitaria, tanto en aparatología médica como en dispositivos o software de telemedicina.

PERSPECTIVAS EN EL EMPLEO

Fuente: [de pronóstico de habilidades CEDEFOP \(europa.eu\)](http://de.pronóstico.de.habilidades.CEDEFOP.europa.eu)

Crecimiento del empleo (% tasa anual)



Variación absoluta esperada del empleo en España

+54.587

Nivel de cualificación de los nuevos empleos esperados

ALTO

51.934

MEDIO

2.653

BAJO

0

- **Ocupación:** Profesionales en organización de la administración pública y de empresas
- **País:** España
- **Periodo:** 2021-2030



Los 10 principales sectores de empleo (2021-2030)

VISITADORES MÉDICOS/
VISITADORAS MÉDICOS

Según las proyecciones a 2030 de CEDEFOP, el grupo ocupacional **“Profesionales en organización de la administración pública y de empresas”** crecerá en Europa por encima del crecimiento que tendrá en España, siendo el sector de la administración pública y defensa en el que se concentrará la mayor parte del empleo.

Dados los requerimientos de formación de estos profesionales, los nuevos puestos contarán principalmente con una alta cualificación.

Realizando a partir de los datos disponibles* una estimación del crecimiento del empleo en Madrid, en el año 2030 habrá unos 11.402 profesionales más que en 2021.

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

CARACTERIZACIÓN

OCUPACIÓN SISPE

Visitadores médicos

CÓDIGO SISPE

26401056

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y Marketing

ÁREAS

- Compraventa
- Marketing y relaciones públicas

CNAE

461 – Intermediarios de comercio

OCUPACIONES SISPE AFINES

- 26401047 Vendedores técnicos en general

EQUIVALENCIAS EN OTRAS CLASIFICACIONES

CNO-11

2640 – Profesionales de ventas técnicas y médicas (excepto las TIC)

CIOU-08

2433 – Profesionales de ventas técnicas y médicas (excluyendo la TIC)

GRUPO OCUPACIONAL

2 – Técnicos y profesionales científicos e intelectuales

ESCO

[24332 - visitador médico/visitadora médica](#)

En los apartados de “Ocupaciones SISPE Afines”, “CNO-11” y “CIOU-08” se presenta el nombre oficial en dichas clasificaciones, siendo este masculino genérico. Los términos de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicompreensivo de mujeres y hombres

*El pronóstico se ha realizado a partir de la combinación de información numérica proveniente de la EPA y de CEDEFOP