



Je suis **assistant dentaire**

Je souhaite évoluer vers un autre métier
**commercial pour la distribution
de produits dentaires**



MÉTIER

Le **commercial pour la distribution de produits dentaires** prospecte une clientèle de cabinets dentaires afin de leur présenter des produits. Il effectue les ventes et le suivi commercial de la clientèle. Ce métier s'exerce sous statut de salarié.

AUTRES APPELLATIONS

- Technico-commercial

ACCÈS AU MÉTIER

Une formation commerciale est recommandée.
Le permis de conduire est nécessaire.

FORMATION, CERTIFICAT OU DIPLÔME

Niveau Bac +2:

- BTS/DUT en vente, négociation et relation client, technique de commercialisation.

PARCOURS DE MOBILITÉ

Bien que généralement le recrutement d'un commercial se fasse à bac + 2 sur un diplôme lié au commerce, l'assistant dentaire a des compétences transférables vers ce métier.

Sa connaissance du cabinet dentaire, du travail des chirurgiens-dentistes, de leurs attentes vis-à-vis des produits en termes d'utilisation et de qualité, ses compétences relationnelles et de gestion de dossiers sont des atouts qu'il peut valoriser.

Cependant, il renforcera sa possibilité de mobilité en suivant, a minima, des stages de formation continue dans les domaines de la prospection et de la vente.

COMPÉTENCES TRANSFÉRABLES

Indications synthétiques sur les activités du métier d'assistant dentaire dont les compétences sont transférables pour l'exercice du métier de commercial pour la distribution de produits dentaires.

Activités de l' assistant dentaire	Degré de transférabilité vers commercial pour la distribution de produits dentaires
Assistance du praticien dans la réalisation des soins	😊
Entretien de l'environnement de soins, des matériels liés aux activités et gestion du risque infectieux	❌
Accueil et communication auprès du patient	😊
Gestion et suivi du dossier patient	😊
Informations et éducation des patients dans le champ de la santé bucco-dentaire	😐
Recueil, transmission des informations et mise en œuvre de la traçabilité, dans le cadre de la structure de soins	❌

😊 Fort

😐 Faible ou sous certaines conditions (niveau de responsabilité, d'autonomie...)

❌ Non transférable

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR/À DÉVELOPPER

- Maîtrise des techniques de prospection et de vente à l'intention d'une clientèle professionnelle.

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

L'activité nécessite des déplacements fréquents auprès des prospects et clients. Les tournées commerciales s'effectuent en voiture.

ALLER PLUS LOIN

- candidat.pole-emploi.fr
- www.guide-metiers.ma