D1248
CONSEILLER / CONSEILLÈRE EN MATÉRIEL MÉDICAL OU PARAMÉDICAL

Autres emplois décrits

- Vendeur / Vendeuse en matériel médical, paramédical
- Vendeur / Vendeuse en parapharmacie

Définition

Conseiller en matériel médical : un métier dédié à améliorer chaque jour la mobilité, le confort et l'autonomie de chacun.

- Conseille et oriente les clients dans le choix de matériel médical adapté à leurs besoins
- Assure la vente et la démonstration des produits médicaux et paramédicaux
- Peut effectuer des installations de matériel médical chez les clients
- Assure le suivi après-vente et la satisfaction client

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac à Bac+2 dans les domaines de la vente, du conseil ou de la relation client.

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Analyser les besoins du patient ou du client en fonction de sa situation médicale
- Evaluer la compatibilité d'un équipement médical avec la pathologie du patient
- Conseiller sur le choix de dispositifs médicaux adaptés (fauteuils roulants, lits médicalisés, orthèses, etc.)
- Expliquer le fonctionnement des matériels et accessoires de santé
- Interpréter les prescriptions médicales pour proposer le matériel adéquat
- Conseiller sur les modalités de prise en charge par l'assurance maladie ou les mutuelles
- Etre capable d'expliquer clairement l'usage, les précautions et les bénéfices des produits de parapharmacie
- Assurer la démonstration des équipements médicalisés

Management, Social, Soin

- Accompagner les patients dans la prise en main de leur matériel
- Former les patients et leurs aidants à l'utilisation sécurisée du matériel

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Personnaliser les dispositifs selon les besoins (réglages, adaptations)
- Contrôler régulièrement l'état des matériels prêtés ou loués

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Adapter la communication selon le public (personnes âgées, handicapées, aidants)
- Respecter les protocoles de nettoyage et de désinfection

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente
- Analyser les retours clients pour améliorer les produits ou services
- Développer des partenariats avec des prestataires externes

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Installer les équipements chez les patients à domicile
- Informer sur les règles de sécurité et d'entretien des équipements
- Définir des besoins en approvisionnement
- Gérer les commandes et les livraisons

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Créer une relation de confiance
- Maintenir une veille informationnelle continue

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer des réclamations et litiges
- Rédiger les devis, bons de commande et dossiers administratifs

Savoir-être professionnels

- Etre à l'écoute, faire preuve d'empathie
- Avoir le sens du service
- Faire preuve de rigueur et de précision

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoirs

Produits, outils et matières

- Suivi post-vente et service après-installation

Normes et procédés

- Gestion des demandes de réparation ou de maintenance
- Procédures d'encaissement

Techniques professionnelles

- Communication avec les professionnels de santé
- Techniques de vente
- Gestion des inventaires

Domaines d'expertise

- Argumentation commerciale
- Gestion de la relation client (CRM) Transition numérique
- Utilisation de logiciels spécialisés
- Parapharmacie

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels
- En contact avec du public
- Port de tenue professionnelle ou d'uniforme

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail les week-ends et jours fériés

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Patients

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Santé

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail