

## **Cahier des charges pour la gestion d'une équipe de commerciaux**

### ***Demandeur***

Mr Hubert NIANG pour SOPROM sas

### **Contexte**

Opérant dans l'industrie pharmaceutique et plus précisément dans la visite médicale et pharmaceutique (promotion et vente indirecte de produits pharmaceutiques), Soprom s'occupe de la gestion des équipes de délégués médicaux dans plusieurs pays d'Afrique.

Le travail de ces équipes consiste à faire la promotion de médicaments auprès des prescripteurs, professionnels de la santé exerçant dans le public ou le privé.

### **Objectif**

La gestion des équipes étant un levier important dans la réussite de la promotion et de la commercialisation des produits, l'objectif du projet est d'avoir un outil permettant de faire un contrôle et un suivi régulier du travail des commerciaux sur le terrain afin d'évaluer leur rentabilité.

### **Périmètre**

Cet outil devra être totalement contrôlé par un administrateur et s'adressera à toutes les équipes de commerciaux dans les différents pays.

### **Fonctionnement**

#### **Pour le commercial : « user »**

Les commerciaux devront utiliser un support (téléphone, tablette, laptop ou PC) afin de saisir quotidiennement les données suivantes

- Le nom du délégué
- Le nom de l'équipe
- La date
- Le secteur dans lequel il a travaillé
- La zone couverte
- Le nombre de prescripteurs visités (médecins, sage-femmes, infirmiers)
- Le nombre de structures sanitaires visitées (hôpitaux, centres de santé, postes de santé, structures privées)
- Le nombre de RP (relations publiques) effectuées
- Le montant du budget dépensé
- Le montant des commandes obtenues en PGHT (Prix Grossiste Hors Taxes)

- L'utilisation de son véhicule
- Une plage pour mettre d'éventuels commentaires

Ces données seront uniquement constituées de chiffres sauf pour la partie « commentaires »

Exemple : cf. fichier rapport journalier

#### **Pour l'administrateur : admin**

Il aura la possibilité de visualiser toutes les données qui seront stockées dans un fichier global.

Ce fichier devra faire ressortir le cumul des activités de chaque commercial durant la semaine et par extension durant une période que l'administrateur jugera nécessaire de visualiser (semaine, mois, trimestre année etc...)

#### **Pour le super Administrateur : super Admin**

Il aura la main sur tout.

Il peut modifier les données

Il aura un tableau qui stockera toutes les données que n'auront pas forcément les commerciaux