

08

**Valoriser
les formations
et les métiers
du dispositif médical**

LES MÉTIERS DU DISPOSITIF MÉDICAL

LE SNITEM POURSUIT UNE DE SES MISSIONS ESSENTIELLES : FAIRE CONNAÎTRE LES MÉTIERS DU DISPOSITIF MÉDICAL EN DÉPLOYANT DES OUTILS ADAPTÉS À CHAQUE CIBLE.

Un afterwork de découverte avec des professionnels du secteur

Le 25 novembre 2021, le Snitem a organisé, en partenariat avec une quinzaine d'écoles et d'universités, le premier événement 100 % digital « mon métier dans le DM » ouvert, en afterwork, à l'ensemble des étudiants qui souhaitent s'informer sur la diversité des métiers qu'offre le secteur du dispositif médical.

Pendant 2h30, plus de 350 étudiants ont pu découvrir des témoignages, en live, de 20 professionnels du DM, échanger avec eux, être informés des enjeux de ce secteur et de ses opportunités professionnelles. Cet événement a remporté un vif succès et une nouvelle édition sera proposée en novembre 2022 !



Les 20 ateliers métiers couvrant la chaîne de valeur du DM : Ingénieur R&D, Ingénieur développement logiciel, Responsable études cliniques, Juriste droit de la santé, Responsable qualité, Responsable production, Ingénieur Méthodes, Chef de produit, Chargé de marketing digital, Ingénieur d'application, Chef de projet digital, Data scientist, Responsable Marketing, Responsable Affaires Réglementaires, Responsable accès au marché, Responsable applications & connectivité, Responsable Grands Comptes, Technico-commercial, Responsable service après-vente, Technicien de maintenance client.

Evolution du métier de commercial dans le DM

Cette année, après avoir participé à des études sur l'impact de la transition numérique sur les compétences des métiers du dispositif médical, le Snitem, en partenariat avec l'OPCO 2i, a confié au cabinet AEC Partners la réalisation d'une étude permettant d'identifier les évolutions du métier de Commercial au sein de notre secteur. Les évolutions structurelles de l'environnement économique et du secteur de la santé conduisent naturellement à s'interroger sur un certain nombre de points :

- Comment répondre aux défis des mutations du métier de commercial ?

- Quelles solutions peut-on anticiper pour favoriser leur employabilité ?
- Quels référentiels d'activité, de compétences peut-on mettre à disposition ?
- Comment accompagner l'évolution du métier du Commercial à l'horizon 2023 ?

Cette étude nationale très complète, dont les résultats ont été présentés aux adhérents lors de l'assemblée générale de septembre 2021, répond à ces questions fondamentales qui permettent d'appréhender au mieux les changements prévisibles du métier de Commercial et propose des orientations concrètes.