

D1411

RESPONSABLE EFFICACITÉ COMMERCIALE (SFE) EN INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Emploi
cadre

Définition

Le Responsable Efficacité Commerciale (SFE) est l'artisan de la réussite commerciale : il optimise les stratégies de vente pour maximiser les résultats de l'entreprise.

- Développe et met en œuvre des stratégies pour augmenter l'efficacité des forces de vente
- Collabore avec les équipes marketing et produit pour aligner les efforts de vente avec les objectifs globaux de l'entreprise
- Définit et développe des outils de reporting & d'analyse des résultats
- Participe à la définition de la stratégie client et les méthodes de vente associées
- Analyse des études de marché et analyse des résultats

Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme d'école d'ingénieurs ou un diplôme d'école de commerce.

Certifications et diplômes :

- Master mention management et commerce international
- Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion
- Diplôme d'école de commerce spécialisée en vente, marketing, distribution ...
- Responsable du marketing et du développement commercial
- Responsable en marketing, commercialisation et gestion
- Bachelor en sciences du management - diplôme responsable du développement commercial et marketing
- Bachelor en sciences du management - diplôme d'études supérieures en commerce et management opérationnel
- Programme supérieur de gestion et de commerce
- Manager du marketing et de la stratégie de marque
- Bachelor en sciences du management - diplôme supérieur en développement digital et commercial
- Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et management international (programme grande école)
- Master mention sciences du médicament et des produits de santé
- Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion
- Manager de la stratégie commerciale

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Travailler en transverse (marketing, ventes, efficacité commerciale, market access)
- Concevoir des stratégies de fidélisation de la clientèle
- Evaluer les tendances du marché pour ajuster les approches
- Analyser les retours clients pour améliorer les services
- Elaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs de vente
- Analyser les performances commerciales pour optimiser les stratégies

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects
- Convaincre en argumentant avec un ou plusieurs interlocuteurs

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Améliorer les processus de feedback client

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Contrôler des opérations commerciales
- Optimiser l'utilisation des ressources commerciales
- Analyser une clientèle
- Elaborer une stratégie de marketing digital
- Mettre en place des indicateurs de performance technique
- Evaluer l'efficacité des campagnes promotionnelles
- Participer, conduire un projet en veillant à la qualité, au respect du budget et des échéances
- Piloter un projet (phases et équipe)
- Avoir une vision et appréhension systémiques des enjeux de la santé et des médicaments

Transition numérique

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Convaincre, négocier
- Organiser des réunions pour discuter des progrès
- Préparer et animer une réunion, un groupe de travail, un atelier

Management, Social, Soins

- Evaluer régulièrement les compétences des équipes commerciales
- Former les équipes aux nouvelles méthodes de vente
- Encourager l'innovation et la créativité au sein de l'équipe

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Utiliser des outils CRM pour gérer les interactions clients
- Comprendre, interpréter des données et documents techniques
- Interpréter les résultats et les traduire sous une forme statistique
- Surveiller les tendances du marché digital
- Proposer des solutions innovantes pour augmenter les ventes
- Analyser, résoudre un problème courant ou complexe
- Conduire une campagne de communication
- Fiabiliser les informations reçues, les rendre utilisables et les communiquer de manière pertinente aux interlocuteurs

Transition numérique

Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Surveiller régulièrement les performances de vente et ajuster les stratégies
- Rédiger une note de synthèse
- Négocier les termes des contrats avec les clients
- Gérer les budgets alloués aux activités commerciales
- Maîtriser le système de fixation des prix du médicament

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Gérer les crises en maintenant la continuité des affaires
- Piloter une démarche qualité, un processus d'amélioration continue
- Assurer la conformité des pratiques marketing

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de réactivité
- Être force de proposition
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Analyse de marché
- Développement de partenariats stratégiques
- Evaluation de la performance commerciale
- Gestion des relations clientèle
- Gestion d'équipe commerciale
- Gestion du temps
- Optimisation des processus de vente
- Planification stratégique
- Gestion de la relation client (CRM)
- Stratégies de vente
- Prospection commerciale

Transition numérique

Techniques professionnelles

- Communication interpersonnelle
- Formation des équipes de vente
- Techniques commerciales
- Techniques de closing de vente
- Techniques de communication et de négociation

Normes et procédés

- Analyse de la demande du marché
- Gestion de projet
- Indicateurs de performance (ICP / KPI)

Produits, outils et matières

- Utilisation d'outils d'analyse commerciale

Transition numérique

Contextes de travail



Conditions de travail et risques professionnels

- Déplacements professionnels



Horaires et durée du travail

- Travail en horaires décalés
- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

Lieux et déplacements

- Zone internationale
 - Zone nationale
-

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
 - Clientèle de professionnels
-

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)
-

Types de structures

- Industries de santé
-

Secteurs d'activité

- Communication et marketing
- Industries
- Recherche