

**M1709**

# CHEF / CHEFFE DE GAMME EN INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Emploi  
cadre

## Définition

Le Chef de gamme orchestre le développement et la gestion de collections de produits pour répondre au mieux aux attentes du marché.

- Définit et met en œuvre la stratégie de gamme de produits en accord avec la politique commerciale de l'entreprise
- Analyse les tendances du marché et les comportements des consommateurs pour adapter les produits
- Collabore avec les équipes de design et de production pour développer de nouveaux produits
- Gère le cycle de vie des produits, de la conception à la commercialisation
- Optimise la rentabilité de la gamme en ajustant les prix et en gérant les stocks
- Assure la promotion des produits auprès des équipes de vente et des clients

## Accès à l'emploi

Cet emploi est accessible avec un diplôme de niveau Bac+5 en marketing, gestion de produits, médecine ou pharmacie.

### Certifications et diplômes :

- Mastère spécialisé direction marketing et digital
- Mastère spécialisé manager marketing et communication
- Mastère spécialisé marketing management et digital
- Manager marketing digital (MS)
- Mastère spécialisé études et décision marketing
- MSc marketing
- Manager produits et marketing

# Compétences

## Savoir-faire

---

### Savoir-faire principaux

#### Développement économique

- Analyser les tendances de marché
- Assurer le suivi post-lancement des produits
- Définir des stratégies de positionnement
- Gérer un portefeuille de produits
- Négocier avec des partenaires et sponsors
- Analyser les retours clients

#### Management, Social, Soins

- Former les équipes aux nouveaux produits

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier des contrats avec des fournisseurs

### Savoir-faire secondaires

#### Développement économique

- Collaborer avec les équipes marketing
- Développer des offres promotionnelles
- Elaborer des recommandations stratégiques
- Analyser les tendances du marché pour anticiper les besoins
- Optimiser les coûts de production
- Surveiller les indicateurs de vente
- Garantir la satisfaction du client

#### Production, Construction, Qualité, Logistique

- Adapter les gammes aux attentes clients
- Evaluer les risques de sécurité dans différentes situations
- Gérer les incidents et les problèmes techniques

## Savoir-être professionnels

---

- Faire preuve de leadership
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

## Savoirs

---

### Domaines d'expertise

- Développement de nouveaux produits
- Etudes de faisabilité de produit

### Normes et procédés

- Droit de la concurrence
- Gestion de projet
- Règles d'intervention sur réseaux de distribution
- Stratégies de positionnement de produit
- Techniques de pricing

Transition numérique

### Techniques professionnelles

- Techniques de promotion des ventes
- Techniques de marketing digital

Transition numérique

Transition numérique

## Contextes de travail

---



### Conditions de travail et risques professionnels

- En milieu industriel
- Travail en mode projet



### Horaires et durée du travail

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



### Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)



## Types de structures

- Industries de santé
- 

## Secteurs d'activité

- Recherche
- Industries
- Santé