**RESPONSABLE GRANDS COMPTES – H/F**

MSD, l’un des leaders mondiaux de l’industrie pharmaceutique, est présent avec un portefeuille diversifié et innovant sur les marchés de produits de prescription, vaccins et produits de santé animale. Aujourd’hui, nous construisons un nouveau modèle d’Entreprise pharmaceutique – une Entreprise engagée dans la création d’un futur améliorant la santé de tous.

Notre capacité à exceller est liée à l’intégrité, la connaissance, l’imagination, la compétence, la diversité et le travail d’équipe que vous pouvez démontrer. Autour de nos valeurs, nous visons à créer un environnement de respect mutuel, d’encouragement et de travail d’équipe. Intégré à notre équipe mondiale, vous aurez l’opportunité de collaborer avec des collègues talentueux et engagés tout en ayant l’opportunité de développer et de diversifier votre carrière.

MSD Santé Animale est dédié aux médicaments vétérinaires, impliqué dans le développement, la fabrication et la vente de médicaments pour tous types d’animaux.

Nous recrutons actuellement un(e) **Responsable Grands Comptes – BU Industrielle**.

Votre mission :

Déployer la stratégie de la Division Industrielle, en développant à la fois le chiffre d’affaires et la collaboration durable avec les clients.

Localisation : Terrain

Votre activité s’exerce principalement sur les zones d’élevage du grand ouest.

Caractéristiques de la fonction :

Dans le respect des valeurs et principes d’entreprise de MSD Santé Animale et dans le cadre de la politique commerciale de la Société, vous contribuez à l’atteinte des objectifs en matière de CA en assurant la promotion des produits vétérinaires de la gamme aviaire et le développement du portefeuille clients.

- Vous devrez développer une parfaite connaissance de votre environnement professionnel (marchés, clients, concurrence …..) pour cibler au mieux les besoins des clients

- Vous aborderez votre marché à la fois surtout sur un angle technique (connaissance des produits et du mode d’utilisation) mais aussi économique (objectiver les potentiels des clients…)

- Vous élaborerez les plans d’actions afin d’atteindre les objectifs fixés par la BU Industrielle

- Vous gèrerez sur le long terme à la fois les intérêts du client et ceux de la BU industrielle et managez de manière transversale les équipes en interne et chez le client, afin de réaliser au mieux les plans d’actions

- Vous assurez le suivi des clients, établissez et transmettez des rapports d’activité, comptes rendus de visite

**Qualifications**

 De formation BTS, et/ou 5 années d’expérience technique et/ou commerciale réussie auprès de la filière porcine/avicole. Une forte connaissance du marché porcin est nécessaire, et des compétences techniques pratiques (utilisation et mise en œuvre des schémas vaccinaux) seront un plus.

La maîtrise de l’anglais afin de pouvoir échanger, expliquer, comprendre des informations complexes sera également appréciée.

Pour postuler, déposer votre dossier de candidature directement sur le site de MSD carrière via le lien suivant :

<https://taleo.msd.com/careersection/ext_msdfrance_fr/jobdetail.ftl?job=DIR022700&tz=GMT%2B02%3A00>