MSD, 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 le 2ème laboratoire mondial dédié aux médicaments vétérinaires, impliqué dans le développement, la fabrication et la vente de médicaments pour tous types d’animaux.

Nous recherchons un **Business Partner - Animaux de Compagnie pour la région Est de la France.**

Dans le respect des valeurs et principes d’entreprises de MSD Santé Animale, et dans le cadre de la politique commerciale de la Société, vous êtes chargé d’intervenir auprès des clients vétérinaires qui vous sont confiés afin d’augmenter la fréquence de prescription des produits dont vous avez la charge. Vos missions comprennent, entre autres, la mise en place de réunions de formation, la mise en places de services au sein des cliniques vétérinaires dont vous avez la charge, la mise en place des outils marketing de sell out, la gestion et le suivi des ventes et des stocks au sein de la clinique.

Vous devez garantir un accroissement régulier des ventes des produits dont vous avez la charge, de la clinique vétérinaire vers les propriétaires d’animaux de compagnie.

Sur votre secteur géographique déterminé, vous visiterez les clients suivant les orientations données par votre hiérarchie.

Dans le cadre du suivi des plans d’action :

• Vous mettez en œuvre, en collaboration avec le délégué commercial, les actions nécessaires à l’atteinte des objectifs pour chaque client défini

• Vous mettez en place des actions spécifiques :

* Formation aux produits dont vous avez la charge au sein de la clinique
* Formation / conseil sur la vente, le merchandising et la gestion de stocks
* Mise en place de services permettant au vétérinaire de développer ses interactions et la communication vers les propriétaires d’animaux de compagnie
* Mise en place d’actions de promotion vis-à-vis des propriétaires d’animaux de compagnie au sein de la clinique
* Suivi des actions au sein de chaque structure suivie

**Localisation : Est de la France – poste basé à Strasbourg idéalement**

 **Profil :**

* Formation supérieure scientifique (vétérinaire, ingénieur…) complétée par un master en marketing ou master gestion de projet
* Compréhension de l’environnement vétérinaire (législation…) et connaissance du domaine vétérinaire relatif aux animaux de compagnie
* Exploration et mise au point de solutions novatrices
* Forte capacité de conviction / impact en interne et en externe
* Forte capacité à collaborer

 **Contact :**

Merci de postuler à l’offre via le lien suivant : https://taleo.msd.com/careersection/msd\_external\_career\_section/jobdetail.ftl?job=CHA000836&lang=fr\_FR&sns\_id=mailto#.WK69fbBD9n0.mailto

Nos collaborateurs sont la clé de la réussite de notre Entreprise. Nous leur démontrons notre engagement par nos politiques de rémunération et de reconnaissance avantageuses. Nos avantages sociaux sont conçus pour répondre aux attentes et besoins de nos collaborateurs, en fonction de leurs priorités de vie, mais aussi de tous ceux qui comptent autour d’eux.