

BI SANTE ANIMALE
Descriptif de Poste

Titre du poste : Chef de Produits F/H	Rapporte à (titre) : Responsable Service Marketing
Direction / Business Unit : Opérations Commerciales France	Lieu de travail / Site : Lyon, Boreal

Les informations essentielles sur le poste comprennent, mais ne sont pas limitées à :

Mission principale :

Dans le cadre de la stratégie du groupe et de la Business Unit : proposer, mettre en œuvre et suivre la politique marketing et commerciale du ou des produits/marques qui lui sont confiés, pour atteindre les objectifs de performance fixés (notamment ventes nettes et de rentabilité), et contribuer à la croissance de ses marques dans le respect de l'éthique et de la législation.

Principales responsabilités :

Suivre les évolutions de l'environnement :

- Collecte et analyse les informations sur l'évolution de l'environnement des produits/marques dont il a la charge (clients et leaders d'opinion, consommateurs / patients / propriétaires, environnement scientifique, règlementaire, médiatique, économique, et politique...) en contact étroit avec les forces de ventes et les clients et les différents services internes.
- Analyse les évolutions du marché et identifie les leviers pour faire évoluer la stratégie (ex : collaboration avec les études de marché).
- Assure une veille scientifique sur le produit, en collaboration avec les Responsables techniques/Affaires Scientifiques.
- Réalise une veille concurrentielle.
- Contacte les KOL/SAM et parties prenantes en lien avec ses gammes (vétérinaires, institutions, entreprises privées...).

Stratégie Marketing :

- Participe localement et/ou à l'international à l'élaboration de la stratégie des produits / services dont il a la responsabilité.
- Planifie et met en œuvre les actions et outils nécessaires au déploiement de la stratégie (adaptation, suivi opérationnel) dans le respect du positionnement de la marque et en lien avec la stratégie multi-canal définie (presse, promotion, digital...)
- Pilote des groupes de travail internes / externes pour mettre en œuvre la stratégie de sa marque
- Présente la stratégie et les campagnes aux Forces de ventes
- Entraîne les forces de ventes et les accompagne dans le déploiement de leur activité (communication réseau, duo...)
- Mesure la performance des actions entreprises et propose des actions correctrices
- Réalise l'interface avec le Marketing Global sur les actions et mesures prises/à prendre sur le plan National
- Propose des actions pour faire évoluer le produit et la stratégie
- Participe à l'élaboration des brand plans (Integrated Brand Plan, Integrated Customer Plan)
- Participe à l'élaboration de la stratégie de gestion des comptes clés (KA) en proposant des actions spécifiques et/ou en animant un groupe projet

Activité commerciale :

- Gérer la gamme des produits pour atteindre les objectifs de ventes et de rentabilité de son portefeuille de produits
- Assure le suivi et l'animation technico-marketing de GIE en soutien des DRs (contact avec les décideurs, développement et suivi des projets, animation focus groupe...)
- Participe aux négociations annuelles et points intermédiaires des GIE en suivi avec les DRs
- Anime des réunions de formation et d'information sur ses gammes auprès des vétérinaires /

techniciens / éleveurs

- Assure le suivi opérationnel de ses gammes à travers l'aide à la mise en place d'essai, l'accompagnement en visite d'élevage lors de litige

Planification - Organisation – Gestion :

- Participe à l'élaboration du budget Chiffre d'Affaires et valide les prévisions de ventes mensuelles
- Bâtit les prévisions de ventes mensuelles
- Suivi et gestion des péremptions des produits
- Elabore et suit son budget, dépenses promotionnelles,
- Analyse la performance et assure le reporting de manière régulière

Innovation :

- Développe l'approche multicanal pour renforcer les interactions à valeur ajoutée auprès des différents types de clients de sa marque
- Pilote les stratégies de lancement / innovation au service de sa marque

Connaissances - capacités - expériences:

Le poste nécessite de fréquents déplacements en accompagnement des équipes de vente et au contact des clients.

- Anglais courant
- Est le garant de la conformité de la communication produit par rapport à la réglementation
- Techniques de marketing, communication, d'animation, bureautique/digital, connaissance produits et environnement, règlementation de la promotion, méthodologie des études
- Capacité à s'adapter aux environnements complexes et challengeant
- Anticiper les évolutions, et avoir une vision globale et stratégique
- Inventer ou créer de nouveaux concepts,
- Gestion de projets transverses
- Constituer et entretenir des réseaux de communication ou des réseaux relationnels
- Piloter des sous-traitants ou des prestataires externes
- Suivre et analyser l'évolution de la concurrence, du marché et de l'environnement socio-économique dans le domaine de la santé
- Ouverture d'esprit, diplomatie, organisation,
- Aptitude à négocier, à convaincre
- Esprit de synthèse et capacité d'analyse
- Animer avec pédagogie et convaincre lors de prise de parole auprès du terrain

Etudes / Diplôme :

Ecole de Commerce et/ou Diplôme Scientifique (biologie, biopharmacie, vétérinaire, ingénieur)

Ou Doctorat par ex: PhD or MD

Ou Ingénieur Agri / Agro

Ou Master

Interfaces internes et externes :

- En Interne : Ventes, Assurance Qualité, Affaires Règlementaires, Responsables techniques, Service Juridique, Demand Management, Achats, Autres pôles/Business Unit, Contrôle de gestion
- En Externe : Agence de communication, Consultants, Leaders d'opinion, Vétérinaires, Pharmaciens, Experts cliniciens, Sociétés savantes et Institutions
- Corporate : Marketing international, Autres fonctions internationales, Participation à des task-forces internationales (Egbt), autres fonctions internationales

Pour postuler, rendez-vous sur notre site Carrières :

<https://boehringer.taleo.net/careersection/global+template+career+section+28external29/jobdetail.ftl?job=1917519&lang=FR>