**Délégué Vétérinaire H/F – Filière Equine – CDD 12 Mois**

Compagnie mondiale dans laquelle les valeurs de diversité et d'intégration sont au coeur de la culture d'entreprise. Nous sommes convaincus des bénéfices apportés par la diversité et favorisons un environnement propice à nos employés, patients, associations. Tous nos recrutements se basent sur cet engagement.
Nous sommes une entreprise familiale, engagée dans la recherche et développement, et qui figure parmi les 20 premières entreprises du médicament au monde. Nos collaborateurs créent tous les jours de la valeur par l'innovation dans les domaines de la Santé Humaine, de la Santé Animale et la fabrication de produits biopharmaceutiques en sous-traitance.

Nous avons une branche Santé Animale, qui s'engage pour améliorer la santé animale. Avec plus de 10 000 notre entreprise propose des produits sur plus de 150 marchés et est présente dans 99 pays.

**Finalité du poste**
Le Délégué Vétérinaire Equin assure la promotion et la vente des produits de santé animale (médicaments vétérinaires et spécialités non médicamenteuses) auprès des ayants droit sur la base d'une information technique et scientifique sur les produits et leur usage.
Il gère, suit et développe un portefeuille de clients / ayant-droit.
Il exerce son activité dans le respect de la réglementation qui s’applique à l’activité de l’entreprise d’exploitant pharmaceutique vétérinaire telle que décrite dans le Code de la Santé Publique.

**Responsabilités**
•Négociation et vente des produits et médicaments vétérinaires
•Apport de conseils techniques et commerciaux aux interlocuteurs pour favoriser les ventes (information, promotion, avantages différentiels...)
•Mise en place et développement de partenariats commerciaux durables avec les acteurs du secteur (clients individuels et groupements)
•Analyse et reporting des résultats et mise en place d’actions correctives et de développement
•Gestion du budget de son secteur (RP, réunions…)
•Participation à des manifestations professionnelles pour assurer la représentation de l'entreprise et de sa ligne de produits
•Participation active aux réunions et évènements liés à l’activité de l’équipe
•Remontée des informations terrain (question technique, réclamations qualité, pharmacovigilance...) et veille concurrentielle rigoureuse
 **Diplôme / Formation**
DUT scientifique à Master scientifique ou technique, Ingénieur, BTS agricole et sciences de la vie et de la terre (majeur Médecine, Vétérinaire, Zoologie ou Agriculture).
 **Savoir-faire spéciaux**
•Connaître et comprendre de façon approfondie l’univers du cheval.
•Avoir de solides connaissances techniques en santé équine ou les capacités à les acquérir.
•Bien connaître son environnement (réglementaire, économique et scientifique), ses produits, ses clients •Développer des relations commerciales pérennes avec les clients
•Organiser son travail avec efficacité, planifier ses activités en gérant ses priorités
•Adapter un argumentaire aux caractéristiques de son interlocuteur et l’utiliser avec conviction
•Maîtriser les connaissances médicales ou biologiques liées au domaine d’application du produit
•Maîtriser les outils informatiques et électroniques spécifiques (matériel et logiciel)
•Analyser, contrôler et suivre les indicateurs quantitatifs de pilotage

**En région**
Secteur 2 Grand Est : départements : 02, 08, 10, 21, 25, 39, 51, 52, 54, 55, 57, 58, 67, 68, 70, 71, 88, 89, 90