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 la filiale Santé Animale du Groupe MSD.

Notre laboratoire est aujourd’hui l’un des leaders mondiaux en termes de recherche et développement, de production et de distribution de produits destinés à la Santé Animale.  
  
Nous recherchons un **Responsable Grands Comptes H/F – Animaux de Rente / Animaux de Compagnie**  
Missions principales :

Dans le respect des valeurs et principes de l’entreprise, et dans le cadre de la politique commerciale de la Société, le Responsable Grands Comptes contribue au succès de MSD Santé Animale en assurant le développement de son portefeuille client.

Il assure l’efficacité de la mise en œuvre de la stratégie commerciale sur son portefeuille client, met en œuvre et veille au suivi des plans d’actions client, et gère des projets dans le cadre budgétaire fixé.

Tout en étant l’interlocuteur privilégié d’un portefeuille client déterminé, Il travaille en transversalité avec l’équipe commerciale afin de permettre la mise en œuvre et le suivi des plans d’actions.

Il participe aux réunions de négociation avec les regroupements clients dont il a la responsabilité directe, catégories spécifiques d’ayant-droits ou de prospects

Il contribue au développement de l’image de l’entreprise par la satisfaction de ses clients et en exerçant une présence et une communication de qualité auprès des leaders d’opinion et organismes professionnels.

Il reporte hiérarchiquement au Directeur des Opérations Grands Comptes.

**Localisation : secteur Nord, Est.**

Profil :

Formation supérieure ou expérience réussie de prospection et vente et/ou de chef de produit

5 ans d’expérience environ dans une fonction marketing ou vente.

Bonne connaissance du marché de la santé animale.

Une expérience réussie en matière de management de comptes particuliers est un plus.

Forte orientation client

Sens analytique développé

Orientation résultats

Autonomie et force de proposition

Esprit d’équipe

Intégrité  
Courage  
Capacité de planification et de coordination

Contact :

Merci de postuler à l'offre via le lien suivant :

<https://taleo.msd.com/careersection/msd_external_career_section/jobdetail.ftl?job=DIR017396&lang=fr_FR&sns_id=mailto#.WLbW-U07nQg.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.