



RESPONSABLE TECHNIQUE ET MARKETING CORPORATE - ANTI INFECTIEUX ET GESTION DE LA DOULEUR, PET

Emploi basé à Libourne (33)

L'emploi de domaine : Marketing

Contrat : CDI

Job description

« Sur le marché des Anti infectieux et de la gestion de la douleur, stratégiques pour Ceva, venez relever les enjeux majeurs : la rénovation des gammes avec des produits innovants et la mise en œuvre de programme de géo-extension ambitieux dans les pays majeurs. »

Dans le cadre de la politique marketing du Groupe et de sa stratégie de croissance, le titulaire définit et propose la stratégie technique et marketing des gammes Anti infectieux et gestion de la douleur sur la base de l'existant et également des nouveaux besoins du marché tout en tenant compte des exigences budgétaires.

Missions Techniques :

Gestion des Leaders d'opinion et établissement de relations durables par le biais de la mise en place d'essais, d'événements, et testimoniaux

Proposer et développer des Essais Phase IV afin d'augmenter la crédibilité des marques

Support Technique :

Pour chaque produit majeur, établir et développer les messages techniques clefs ainsi que le positionnement technique des produits.

Assurer et maintenir l'excellence technique de Ceva au plan mondial

Garantir l'éthique des messages en accord avec la stratégie de Ceva

Définir et être leader de la stratégie de publication mondiale concernant les produits majeurs ; collaborer à l'écriture des articles scientifiques sur les produits ou gammes de produits concernés

Proposer et développer des événements techniques/scientifiques pour accroître la crédibilité des marques

Business Intelligence, assurer la veille scientifique et technique de vos produits/gammes et pour chaque domaine concerné :

Fournir des analyses techniques précises de publications, notamment en collaboration avec la R&D

Recueillir les idées/tendances/classifications récentes au travers du réseau scientifique

Missions Marketing en collaboration avec le Directeur Marketing Corporate en charge des spécialités vétérinaires :

Participation à l'innovation et à l'optimisation du portefeuille produit

Recueillir auprès des zones et pays les attentes du marché et les éventuelles idées de nouveaux produits répondant à ces attentes.

Définir les analyses de marché nécessaires à ses gammes.

A la demande du Comité de conception de l'Offre, évaluer des projets de nouveaux produits ou de Life Cycle Management (pertinence par rapport aux attentes des clients, cohérence stratégique et croissance potentielle générées par ces nouveaux projets)

Définition de la stratégie marketing, en lien avec la stratégie globale Animaux de compagnie, en proposant les guidelines budgétaires pour ses gammes et produits en lancement. De plus, en collaboration avec les zones, concevoir et exécuter le plan marketing pluriannuel pour les produits stratégiques afin d'assurer un positionnement pertinent sur le marché et d'atteindre le chiffre d'affaire prévu.

Conception et exécution du plan marketing annuel

S'assurer que les produits et packaging répondent aux besoins des clients, du Groupe et des autorités compétentes.

Promouvoir la stratégie marketing sur ses produits et s'assurer de leur acceptation par les zones.

Concevoir, lancer et gérer les campagnes de communication sur les produits en interface

avec les agences de communication.

Veiller à l'implémentation de ces campagnes de communication par les zones et pays

Assurer l'organisation d'événements internationaux sur ses gammes.

Rassembler les bonnes pratiques des pays, les analyser et les mettre à disposition des zones.

Suivi des ventes et du budget

Reporter mensuellement l'évolution des ventes par produit, analyser les raisons des écarts éventuels par rapport au budget, participer à la définition et suivre la mise en œuvre des actions correctives en concertation avec les zones.

Prioriser des actions d'amélioration des marges et de la rentabilité

Proposer et utiliser un budget des dépenses marketing annuel pour la mise en œuvre du plan marketing, veiller au respect et à la bonne utilisation de ce budget.

Profil et Compétences

Formation Scientifique/marketing avec une connaissance du marché vétérinaire et expérience de 5 ans minimum idéalement en Anti infectieux et gestion de la douleur

Compétences techniques:

- Connaissance de l'environnement vétérinaire pour animaux de compagnie
- Compétences en marketing d'étude, stratégique et opérationnel
- Gestion d'un budget marketing et calcul de la rentabilité des actions marketing mises en place
- Présentation face à un auditoire interne ou externe
- Connaissance de la réglementation pharmaceutique, et des essais cliniques
- Maîtrise des outils informatiques (Excel +, PP,?)
- Bonnes connaissances de l'environnement Digital (site web, réseaux sociaux, outils d'analyse web)
- Anglais courant

Compétences comportementales :

- Impact, capacité à convaincre
- Organisation, rigueur, esprit analytique et réactivité
- Autonomie, sens de l'initiative et des responsabilités, engagement
- Adaptabilité
- Aisance relationnelle dans les contacts - Bon niveau de communication orale et écrite

- Esprit d'équipe et capacité à travailler en transversal
- Disponibilités pour déplacements

Disponibilité: idéalement fin d'année 2019

Merci de faire parvenir votre candidature sur ***ceva.com***