

## ***Responsable Service Marketing BU Ruminant H/F en CDI***

**Proposer des traitements innovants en Santé Humaine et Animale – c'est l'engagement de Boehringer Ingelheim depuis plus de 130 ans. Boehringer Ingelheim est 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.**

***Boehringer Ingelheim Santé Animale (Merial), s'engage pour améliorer la santé animale. Avec plus de 10 000 collaborateurs dans le monde, la division Santé Animale de Boehringer Ingelheim propose des produits sur plus de 150 marchés et est présent dans 99 pays.***

Le siège de Lyon, recherche un/une Responsable Service Marketing H/F en CDI pour la Business Unit Ruminant au sein des Opérations Commerciales France.

### **Missions Principales :**

Dans le cadre de la stratégie du groupe et de la Business Unit :

- Définir les stratégies marketing ou les axes de développement des produits (nouveaux ou déjà existants) pour la gamme de la BU de manière à 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.
- Manager et motiver son équipe, superviser le développement et le lancement des produits ainsi que la mise en œuvre des actions promotionnelles en coordination avec les équipes commerciales.
- Mesurer et analyser les retombées de chaque action et réadapter sa stratégie en fonctions des résultats et de l'évolution du marché.

### **Profil Recherché :**

#### **Coordination et animation de l'équipe Marketing :**

- Encadrer les Chefs de Produits au quotidien : coordonner et communiquer avec les autres services, proposer des idées nouvelles, fixer les échéances des projets,
- Elaborer la stratégie marketing des principales gammes et favoriser l'atteinte des objectifs de ventes et de rentabilité de la gamme. Etablir et suivre les budgets de ventes et de dépenses A&P annuels du service,
- Organiser et manager l'équipe Marketing de 3 personnes dans le but de les aider dans leur développement

#### **Interface avec les interlocuteurs externes et internes :**

- Assurer la coordination et la communication avec les autres services en interne,

- Faire preuve de conviction face aux différents interlocuteurs internes et externes en assurant une interface crédible : les équipes Corporate, les services juridiques, les affaires réglementaires, l'assurance qualité, la supply chain, les distributeurs, les vétérinaires techniques, les DRs, et les forces de vente,
- Pour les relations externes : faire vivre les relations avec les leaders d'opinion, participer à l'organisation des congrès nationaux et internationaux en collaboration avec les équipes Commerciale et Communication.

#### **Gestion marketing :**

- Définir la stratégie globale par gamme de produits puis s'assurer de l'implémentation de la stratégie, la création, le développement et le suivi des campagnes opérationnelles et des outils auprès des vétérinaires et des éleveurs,
- Suivre le marché, tant qualitativement que quantitativement, pour faciliter la prise de décision et conduire l'évaluation de nouvelles opportunités Business. Définit et coordonne les études et enquêtes de marché nécessaires pour compléter les informations de marché pour la prise de décision
- Etablir les prévisions de ventes mensuelles, annuelles et à 3 ans et participer à la mise en œuvre des nouveaux outils de reporting.
- Optimiser les canaux de communication avec les clients, en B to B, B to C, ou B to B to C, en développant le marketing digital.
- Coordonner le développement de l'offre de services aux Clients.

#### **Analyse financière et coresponsabilité sur la rentabilité de la BU :**

- Proposer les budgets de ventes et de dépenses annuelles pour l'activité Marketing France.
- Assurer le reporting, l'analyse des chiffres, le suivi budgétaire ainsi que l'analyse des écarts.
- Participer à la construction prévisionnelle et à la réalisation du P&L de l'activité.
- Contrôler les dépenses marketing globales, participer au développement de nouveaux outils de reporting et de suivi qualitatif des ventes. Mesurer le ROI des actions marketing et en améliorer la productivité
- Proposer la politique de prix à la direction de la BU, en fonction du mix produit, de la concurrence et de la rentabilité des produits, en intégrant la politique commerciale (GTN) et en coordination avec les responsables des ventes.

#### **Coordination de l'activité Marketing Com Ops France :**

- Favoriser l'atteinte des objectifs de ventes et de rentabilité des gammes.
- Elaborer la stratégie marketing, en relation avec le marketing Europe et / ou le Directeur Marketing global.
- Définir la stratégie de gestion des canaux de distribution en accord avec le directeur d'activité.
- S'assurer de la qualité des prévisions de ventes (JDA) réalisées par les Chefs de Produits et leur alignement avec les prévisions financières (JDA versus budget rolling forecast).
- Mesurer la mise en place des campagnes marketing et leur efficacité grâce à quelques indicateurs clefs (KPI)

- Garantir l'image technique et éthique de Boehringer Ingelheim vis à vis de nos clients, en coordination avec le/les responsable(s) techniques.
- Contribuer pour les documents et outils promotionnels (procédure pharmaceutique Boehringer Ingelheim MF082) au respect de la réglementation sur la publicité des médicaments vétérinaires et de la déontologie associée.

#### **HSE :**

Connaitre, appliquer et faire respecter les consignes en matière de Santé, Sécurité et Environnement et contribuer à l'amélioration de la politique HSE de Boehringer Ingelheim.

#### **Spécificités liées au poste :**

Marketing international, participation à des task-forces internationales, autres fonctions internationales.

Contraintes clés du poste : Le poste nécessite des déplacements fréquents (environ 30% du temps de travail) en accompagnement des équipes de vente et au contact des clients (vétérinaires praticiens, techniciens, éleveurs...).

#### **Connaissances et capacités :**

**Vous connaissez impérativement le milieu rural et agricole de par vos expériences professionnelles, et avez au moins 7 ans d'expérience en marketing opérationnel et stratégique, et/dont 3 ans d'expérience en management d'équipe.**

Anglais courant.

Aptitude au management d'équipe, forte orientation client, compétence en marketing opérationnel, capacité d'analyse et de synthèse, vision stratégique, force de proposition et capacité à apporter des solutions innovantes.

Connaissances spécifiques : capacités d'analyses financières, techniques de marketing, communication, d'animation, bureautique/digital, connaissance produits et environnement, réglementation de la promotion, méthodologie des études.

#### **Etudes / Diplôme :**

Ecole de commerce et/ou diplôme Scientifique

Vous vous reconnaissez dans le modèle de compétences AAI: **Responsabilité** (Accountability), **Agilité** (Agility), **Intraprenariat** (Intrapreneurship)? **Alors rejoignez-nous!**

Pour postuler, rendez-vous sur notre site carrières via le lien suivant :

<https://boehringer.taleo.net/careersection/global+template+career+section+28external29/jobdetail.ftl?job=1917465&lang=FR>