



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-laboratoires-pharmaceutiques-market-access-f-h>

Business Developer Laboratoires Pharmaceutiques : MARKET ACCESS F/H

Description

Poste : Business Developer dans l'Industrie pharmaceutique : passionné(e) par le Market Access avec la fibre et le gout pour la relation commerciale Client et pour le Business Developpement: à PARIS 75: Pour assurer son développement le Groupe recrute 1 Pharmacien Spécialisé en MARKET ACCESS, en tant que BUSINESS DEVELOPER en Market Access : Rattaché à Dir, Missions : Définir Stratégie de Dév des activités : conseils, prestations, formation à destination salariés des Labo Pharma du Médicament dans le Domaine du MARKET ACCESS. Pharmacien Commercial & Business Developer ds BU (Affaires Médicales, Eco & Publiques) : vous êtes : Pilote stratégique, développeur d'offres, animateur de Réseau , interlocuteur clé des Clients de L'Indus Pharma. Votre objectif est : d' Etre le Partenaire référent pour Le Dév Compétences des collaborateurs sur Sites Exploitants notamment : (affaires médicales, accès au marché, affaires publiques, marketing, promotion, juridique...). Vous : Pilotez le dév Stratégique de la BU ; Identifiez Besoins marché & créer Offres à valeur ajoutée; Assurez la relation client & le dév commercial ; Animez un réseau d'experts-formateurs ; Managez les opérations ds BU; Contribuer à transformation.

Organisme employeur
AD HOMINEM INTERNATIONAL

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste
75109, PARIS 09, PARIS, France

Date de publication
17 octobre 2025 à 11:05

Valide jusqu'au
15.11.2025

Qualifications

Profil recherché : Formation: ESC ou INGENIEUR OU PHARMACIEN Bac(+5/+6) ou Pharmacien +ESC : justifiant 1er expérience confirmée et réussie en tant BUSINESS DEVELOPER DANS ou AUPRES de L' INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE et possédez la connaissance du MARKET ACCESS du secteur du médicament exigée(idéalement Business developer en market acces soit en Laboratoires ou soit dans le Conseil Pharma) :vous possédez l' expérience dans la relation commerciale clients(Business DEV/ LABOS) ; idéalement dans le domaine du MARKET ACCESS & si possible idéalement dans une fonction similaire à forte Dimension Commerciale de type Business Developer. Vous possédez la connaissance des enjeux des sites Labos Exploitants. La Maîtrise des problématiques transverses : médical, Accès au Marché, communication réglementée, marketing produit ou corporate est souhaitée. Solide posture commerciale : écoute active, conseil, vente de solutions à valeur ajoutée ;Compréhension des dynamiques de compétences, pédagogie, transformation RH ; Aisance relationnelle, diplomatie, goût pour le travail en réseau ; Excellentes capacités rédactionnelles et de synthèse ;Appétence pour la pédagogie et l'impact social de la formation professionnelle. Vous aimez bâtir des solutions à fort impact pour accompagner dév des compétences pro ; avec votre vision systémique des enjeux de compétences dans l'Indus pharma ; goût du contact, de la co-construction, service client ;poste à la croisée du développement Stratégique, Pédago et Conseil.

Poste en CDI Cadre à pourvoir immédiatement , ASAP, basé Siège à PARIS

CENTRE avec Télétravail largement hybride possible(jusqu'à 3 à 4 jours/semaine) possible à l'issue de la période de formation en intégration; Package Très attractif (Fixe + Variable + PI + Avantages Groupe).