



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-regional-idf-grand-est-f-h>

Directeur Régional IDF/ Grand Est F/H

Description

Au sein de la Division Outpatient Market, notre Force de vente de Délégué(e)s à l'Information Médicale présente nos gammes de produits Soins des Plaies, en ville et à l'hôpital, dans le souci d'une prise en charge des patients complète.

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous mettez en application la politique commerciale définie par l'entreprise, vous encadrez une équipe de visiteurs médicaux dans une notion de management de proximité, de développement continue des compétences et de pilotage de votre région.

Pour ce faire, votre périmètre de missions :

- Vous managez et coordonnez l'activité et la performance de votre région.
- Vous élaborez et mettez en oeuvre le plan d'action sur votre région en fonction de la stratégie commerciale du réseau et de l'environnement (communication, activité, priorités produits, DMOS...).
- Vous validez les plans sectoriels en accompagnant et en développant chaque collaborateur (accompagnement terrain, plan de développement, suivi administratif...).
- Vous produisez et analysez les tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs (interprétation des résultats, diffusion des informations et mises en oeuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité, etc.).
- Vous développez et cultivez votre leadership scientifique ainsi que celui de votre équipe, afin que chacun soit reconnu comme un interlocuteur de qualité auprès des professionnels de santé.
- Vous contribuez à l'organisation d'événements auprès des professionnels de santé en lien avec le service marketing.
- Vous vous tenez informé de l'évolution du marché.

Qualifications

Vous exercez votre activité sur l'Ile de France et le Grand Est .
75% de déplacements à prévoir

Profil

- De formation initiale scientifique ou commerciale.
- Vous disposez d'une expérience managériale réussie acquise en visite médicale ville et hôpital
- Une bonne connaissance de l'environnement hospitalier parisien est souhaitable.
- Disposant d'une vraie culture de la performance d'équipe, et passionné par le management, vous êtes un meneur et proche du terrain.
- Vous êtes orienté(e) résultats et stimulé(e) par les environnements concurrentiels et exigeants.
- Vous êtes à l'écoute, empathique, résilient(e).
- Votre force de conviction et votre curiosité intellectuelle vous poussent à aller plus loin pour votre équipe et vos clients.
- A l'aise sur les outils informatiques, vous maîtrisez le pack Office et CRM (SalesForce).

Organisme employeur

LABORATOIRE PAUL
HARTMANN

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

1 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

31.10.2024

Les +

- Salaire fixe sur 13 mois + primes variables sur réalisation d'objectifs, primes d'intéressement et de participation.
- Ordinateur portable, iPhone, iPad.
- Véhicule de fonction confortable (5 places) + Carte TOTAL (utilisable toute l'année).
- Statut cadre, 10 RTT, CSE, mutuelle d'entreprise avantageuse.
- Un programme d'intégration et de formation complet.
- Une politique de mobilité interne et de développement des compétences.

Prise de poste :

- Welcome Day + Parcours d'accueil au siège les premiers jours.
- Tournées duo et accompagnement DR/collègues.
- Formation produits, outils et techniques.
- Accompagnement par un(e) parrain/marraine la première année.