



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-groupements-pharmaceutique-f-h>

## KEY ACCOUNT MANAGER – GROUPEMENTS PHARMACEUTIQUE F/H

### Description

Dans un contexte de transformation du secteur (digitalisation, investissements logistiques, pression réglementaire et économique), la Direction renforce son organisation et recrute un Key Account Manager – groupements et grossistes pharmaceutiques H/F.

Votre mission consiste à négocier, piloter et développer les accords génériques, dans une logique de création de valeur durable pour le Groupe et ses pharmaciens coopérateurs.

Vous rejoignez un contexte sécurisant et structurant, avec une transmission organisée sur plus d'un an aux côtés du Directeur des Achats actuel, afin de monter progressivement en autonomie sur les négociations stratégiques.

Vos missions principales sont :

Négociation & partenariats

- Négocier les accords cadres et challenger les propositions commerciales (conditions, offres, volumes, services)
- Développer et entretenir des relations partenariales de haut niveau avec les fournisseurs
- Piloter les contrats sur toute leur durée de vie

Pilotage de la performance

- Gérer plusieurs catégories de produits, principalement les médicaments génériques
- Suivre et analyser les KPI existants (marge, performance, engagement fournisseurs)
- Contribuer à l'amélioration continue des outils et indicateurs de pilotage

Vision business & développement

- Apporter une lecture stratégique des offres laboratoires
- Identifier des leviers d'optimisation et d'innovation dans les partenariats
- Travailler en transverse avec les équipes internes (achats, direction, services supports)

Représentation de l'entreprise auprès des partenaires & déplacements

### Qualifications

Diplômé d'un Bac+5 (commerce, pharmacie, achats ou école spécialisée), vous êtes issu du secteur pharmaceutique : laboratoire générique, grossiste répartiteur, groupement officinal, .

Vous avez évolué côté achats ou comptes-clés, dans la négociation ou la gestion de portefeuilles produits pharmaceutiques.

Idéalement vous avez une expérience confirmée sur une fonction Key Account Manager / Responsable Comptes Clés au sein d'un laboratoire génériqueur et vous maîtrisez les dynamiques propres au marché du générique et ses enjeux

**Organisme employeur**  
DE GRAËT CONSULTING

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
35238, RENNES, RENNES, France

**Date de publication**  
24 décembre 2025 à 18:02

**Valide jusqu'au**  
23.01.2026

économiques.

Vous alliez aisance relationnelle, capacité d'analyse, sens stratégique et capacité à instaurer une relation constructive avec vos interlocuteurs. Votre curiosité, votre ténacité et votre agilité seront essentielles pour évoluer dans un contexte en transformation.

Ce poste s'adresse à une personnalité engagée, à l'aise dans la négociation, capable de challenger, de convaincre, de s'adapter et d'incarner les valeurs d'une organisation coopérative tournée vers le long terme.