



<https://latribunelibre.com/emploi/pharmacien-market-access-business-developer-paris-75-f-h>

Pharmacien : MARKET ACCESS & Business Developer – PARIS 75. F/H

Description

De Pharmacien & de Business Developer : passionné(e) par le Market Access avec la fibre et le goût pour la relation commerciale Client et pour le Business Développement: 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.

Qualifications

Formation : Docteur en Pharmacie (bac+6) exigée Impérativement : + justifiant 1er expérience confirmée et réussie en MARKET ACCESS exigée(idéalement en Labo + en Conseil) :et possédant une 1 ere expérience dans la relation commerciale clients(Business DEV/ LABOS) ; Pharmacien cursus Industriel, et/ou type Eco ou droit santé et/ou Affaires Médicales et/ou Réglementaire + avec idéalement double cursus: Pharmacien à dimension commerciale : Business dev ayant master Type Master ESC : vous justifiez et possédez impérativement une première expérience de 5 ans minimum exigée en tant que PHARMACIEN en Industrie Pharma/santé dans le domaine du MARKET ACCESS IMPERATIVEMENT & 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 ASAP début 10-25, basé Siège à PARIS

Organisme employeur

AD HOMINEM INTERNATIONAL

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

75107, PARIS 07, PARIS, France

Salaire de base

55000 € - Salaire de base
75000 €

Date de publication

30 septembre 2025 à 21:05

Valide jusqu'au

30.10.2025

CENTRE avec Télétravail largement hybride (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).(le process sera fin aout).