



Délégué Technico-Commercial Animaux de Rente - Grand Ouest (H/F)

Bayer est un groupe international dont les cœurs de métier se situent dans les secteurs de la santé et de l'agriculture. A la confluence de la chimie et de la biologie, Bayer contribue à améliorer la qualité de vie en proposant des produits et services en santé humaine, animale et végétale.

La division Pharmaceuticals a pour activité la mise à disposition de produits pharmaceutiques délivrés sur ordonnance destinés aux domaines de la cardiologie, l'oncologie, la gynécologie, l'hématologie, l'ophtalmologie ainsi que les activités de radiologie. Avec ses médicaments innovants, Bayer apporte un bénéfice thérapeutique significatif pour le patient et s'engage concrètement dans l'amélioration du parcours de santé, répondant ainsi aux exigences croissantes de santé publique.

Chez Bayer, vous avez l'opportunité d'intégrer une entreprise dont la culture valorise la passion des salariés à innover et leur donne le pouvoir de changer.

Département :

Animal Health - Ventes
Secteur 16, 17, 33, 44, 79, 85, 86, 87

Missions:

Dans le cadre de la politique commerciale de l'Activité Animal Health France, le délégué technico-commercial contribue à l'atteinte des objectifs commerciaux, en assurant la promotion et la vente des produits FAP sur un secteur géographique et une clientèle déterminée, dans le respect des obligations légales et de la stratégie définie par l'entreprise.

Votre principale responsabilité est de mettre en œuvre la stratégie de vente, d'assurer la promotion des produits de la gamme et d'être acteur dans la remontée et l'échange d'informations.

Le rôle principal du délégué technico-commercial est de développer la connaissance et la prescription des produits et services FAP dédiés à la santé animale auprès des clients cibles conformément à la stratégie définie, et assurer un contact privilégié et régulier avec ses clients.

A cet effet, vous serez en charge de:

<H>1- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale :</>

- En développant la gamme FAP auprès de la clientèle de son secteur
- En respectant les directives définies par la stratégie commerciale (inclus segmentation et ciblage)
- En mettant tous les moyens en oeuvre afin d'atteindre les objectifs fixés
- En préparant et en organisant son activité (ex. : plans d'actions) dans le respect du budget alloué
- En établissant et en transmettant des rapports d'activités selon les procédures et la périodicité définies
- En mettant à jour le CRM et le fichier clients de son secteur
- En analysant les résultats et performances du secteur (ex. : potentialité du marché...) et en étant force de proposition pour l'amélioration continue

<H>2- Assurer la promotion des produits de la gamme FAP :</>

- En utilisant au mieux les outils de promotion et les outils contractuels
- En s'assurant du respect de la communication et du positionnement marketing de ces produits par le service Marketing
- En s'assurant du respect des préconisations d'utilisation des produits par le service Affaires Scientifiques Vétérinaires
- En proposant des actions de relations publiques spécifiques afin de sensibiliser les clients
- En respectant les règles de communication et action de promotion définies
- En respectant les réglementations applicables et les procédures définies

<H>3- Etre acteur dans la remontée et l'échange d'information :</>

- En assurant la remontée des informations concernant la communication sur les produits, les expériences du marché et la concurrence selon les procédures internes
- En recueillant et assurant la remontée des informations concernant les cas de réclamation qualité ou de pharmacovigilance selon les procédures en vigueur
- En proposant des axes d'amélioration dans le fonctionnement et dans l'organisation de l'activité
- En participant à des manifestations ou réunions internes ou externes et à des stages de formation afin d'actualiser ses connaissances

Votre profil :

Vous êtes issu de formation supérieure (minimum Bac+2) type Commerce ou BTS, ou cycle long de l'enseignement supérieur agricole ou dans une filière scientifique et titulaire d'un Diplôme et Titres visés au 1° de l'article D. 5142-67 du code de la santé publique.

Une première expérience commerciale sur le terrain d'au moins 2 ans dans le domaine de la santé animale est exigée.

Vous justifiez d'une expérience professionnelle d'au moins 2 à 5 ans à une fonction commerciale. Idéalement avec une expérience dans le domaine de la santé animale.

Vous avez une bonne capacité à travailler en équipe. Vous êtes totalement mobile et pouvez offrir une disponibilité opérationnelle importante pour une présence terrain soutenue, en appui des équipes.

Vous maîtrisez l'outil informatique, les nouvelles technologies de l'information et les techniques de communication. Autonome, organisé, vous disposez d'une aisance relationnelle vous permettant de négocier facilement.

Informations complémentaires :

Lieu : Départements 16, 17, 33, 44, 79, 85, 86, 87

Type de Poste : CDI

A pourvoir : Dès que possible

Vous souhaitez relever le challenge ? Alors connectez-vous sur notre site carrière www.carriere.bayer.fr et postulez en direct sur l'annonce !