

Le Groupe Dômes Pharma recrute pour sa filiale Dômes Pharma FR un(e)

DIRECTEUR GRANDS COMPTES H/F

Partie intégrante des laboratoires représentatifs du dynamisme de l'industrie pharmaceutique vétérinaire, Dômes Pharma France développe et commercialise une gamme de produits destinés aux professionnels de la santé animale et des compléments alimentaires en santé humaine.

ATTRIBUTIONS

Rattaché(e) au Directeur Général, Le/La Directeur(trice) Grands Comptes définit et pilote la stratégie commerciale nationale sur les circuits vétérinaire et officinal, auprès des comptes clés (groupements, centrales, enseignes, réseaux structurés).

Il/Elle contribue directement à la croissance du chiffre d'affaires, à la rentabilité et au développement de la part de marché, en garantissant des partenariats durables à forte valeur ajoutée.

Il/elle anime et développe les équipes Comptes Clés qui lui sont rattachées.

MISSIONS PRINCIPALES

- + Définir et piloter la stratégie Grands Comptes :
 - Définir la stratégie de développement.
 - Identifier les leviers de croissance et construire des plans à moyen et long terme.
 - Piloter les objectifs de CA, marge, volumes et PDM.
- + Gérer et développer les comptes clés :
 - Négocier les accords-cadres avec les centrales et groupements.
 - Déployer des partenariats stratégiques.
 - Piloter le référencement, l'assortiment et la visibilité des gammes.
- + Piloter la Performance :
 - Suivre les KPIs commerciaux.
 - Mettre en œuvre des plans correctifs et d'optimisation.
 - Analyser les performances par client, circuit et produit.
 - Construire les prévisions de ventes.
- + Collaborer de manière transversale et assurer une veille et intelligence marché :

- Participer à la construction des plans marketing et trade marketing.
- Participer aux décisions stratégiques de la filiale.
- Suivre la concurrence, les évolutions réglementaires et économiques.
- Identifier de nouveaux relais de croissance.

+ Coordonner et manager l'équipe :

- Encadrer, structurer et faire monter en compétences les équipes KAM.
- Fixer les objectifs individuels et collectifs.
- Instaurer une culture de performance et de responsabilisation.
- Assurer une forte transversalité avec les équipes terrain.

PROFIL

Qualités :

- + Vous possédez de grandes qualités relationnelles et vous êtes animé par un moteur de mobilisation autour de sujet impactant la performance de l'entreprise.
- + Vous êtes très à l'aise pour communiquer aussi bien en interne qu'en externe et capable de prendre des décisions.
- + L'autonomie, la rigueur, l'organisation, le sens des priorités, la responsabilité et l'adaptabilité sont des qualités nécessaires à la réussite de votre mission.
- + Vous partagez les valeurs du Groupe que sont l'Audace, la Responsabilité et la Bienveillance.

Formation : Bac + 5 en Management Commercial.

Expérience : Une expérience confirmée d'au minimum 10 ans dans une fonction similaire, idéalement dans le secteur pharmaceutique.

Langues : Anglais professionnel pour échanger, expliquer, comprendre des informations complexes de son domaine d'activité.

Poste à pourvoir : Immédiatement en Contrat à Durée Indéterminée.

Votre futur Package de rémunération :

- 70 000 – 80 000 € selon profil,
- Prime sur objectifs,

- Intéressement & participation,
- Mutuelle (sans supplément pour les ayants droits),
- Compte Epargne Temps,
- 1 jour de télétravail par semaine.

Processus d'embauche :

- Entretien avec le manager / équipe,
- Entretien RH,
- Debrief.

***Si ce poste vous intéresse, merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation)
via notre site internet Dômes Pharma sous l'onglet Nous Rejoindre.***