

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

RESPONSABLE COMPTES CLES VETERINAIRES 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 Grands Comptes, Le/La Responsable Comptes Clés Vétérinaire assure le pilotage stratégique, le développement commercial et le suivi opérationnel d'un portefeuille de clients clés (groupements vétérinaires, cliniques, centrales d'achat, réseaux structurés).

Il/Elle est garant(e) de la bonne exécution des accords nationaux et régionaux, contribue à la croissance durable du chiffre d'affaires, au développement des parts de marché et à la satisfaction des clients dans le respect de la stratégie définie par la Direction Grands Comptes.

MISSIONS PRINCIPALES

- + Gérer et développer les comptes clés :**
 - Élaborer et déployer des plans d'action stratégiques.
 - Identifier les opportunités de développement.
 - Négocier les accords commerciaux complexes dans le respect du mandat et des orientations définies.
 - Effectuer une veille concurrentielle et marché.

- + Coordonner et piloter des projets clients :**
 - Coordonner les équipes internes (marketing, terrain, supply) pour garantir l'exécution des accords.
 - Piloter les projets spécifiques : lancements produits, plans promotionnels, formations vétérinaires, projets KOLs.
 - Accompagner les réseaux clients dans l'intégration des offres.
 - Veiller au respect des engagements contractuels.

+ Analyser l'activité et réaliser les reportings :

- Suivre les indicateurs clés : chiffre d'affaires, marges, parts de marché, sell-in / sell-out.
- Analyser les performances.
- Produire des reportings réguliers à sa hiérarchie.
- Proposer des actions correctives et des recommandations stratégiques.

PROFIL

Qualités :

- + Vous êtes très à l'aise pour communiquer aussi bien en interne qu'en externe.
- + 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 +3 à +5 en Gestion Commerciale. Des connaissances scientifiques serait un plus.

Expérience : Une expérience confirmée d'au minimum 5 ans dans une fonction similaire avec une forte expérience en négociation complexe, 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 Déterminée.

Votre futur Package de rémunération :

- 55 000 – 60 000 € selon profil,
- Prime sur objectifs,
- Intéressement & participation,
- Véhicule de fonction,
- 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.***