

# Responsable de la formation commerciale et scientifique

Le/la responsable de la formation commerciale et scientifique gère et coordonne l'ensemble des formations commerciales et scientifiques dans le respect de la charte de l'information promotionnelle.

## ACTIVITÉS

### Organisation de la formation commerciale et scientifique

- Définition du plan de formation annuel et pluriannuel en ligne avec la stratégie de l'entreprise et dans le respect des obligations réglementaires
- Mise en œuvre et contrôle de la réalisation du plan de formation
- Animation, coordination et supervision des formations
- Conception, validation des outils et contenus des formations
- Sélection des intervenant(e)s et des organismes de formation
- Négociation des coûts de formation avec les prestataires extérieurs

### Elaboration et suivi des objectifs

- Évaluation des besoins en formation commerciale et/ou scientifique des équipes d'information promotionnelle ou de vente
- Lien avec la direction de l'information promotionnelle pour les évaluations annuelles réglementaires et scientifiques obligatoires des chargé(e)s de l'information promotionnelle ville et hôpital
- Définition des objectifs pédagogiques en ligne avec la stratégie d'entreprise
- Élaboration du cahier des charges de chaque formation
- Contrôle de la cohérence des objectifs de formation avec la politique commerciale de l'entreprise
- Suivi de l'évaluation des formations et reporting auprès des directions de la formation, des ressources humaines, de l'information promotionnelle de l'information médicale
- Suivi de son budget

### Recherche et veille

- Veille sur les nouvelles techniques de vente et de communication
- Veille sur les nouvelles techniques et technologies de formation
- Veille réglementaire sur les formations obligatoires pour ses cibles



### Profil de recrutement :

Expérience réussie supérieure à 5 ans sur un poste similaire



### Formations

#### Parcours recommandés :

- Diplôme d'État de docteur en médecine, en pharmacie
- Diplôme d'études supérieures en marketing, gestion commerciale et marketing international
- Ecole de ressources humaines
- Master 2 RH
- Master 2 Formation
- Master pro sciences du management RH

Pour aller plus loin : <https://imfis.fr>



### Passerelles métier :

#### Au sein de la filière métier :

- Directeur/trice régional(e)

#### Hors filières métiers :

- Responsable formation
- RRRH

Pour aller plus loin :

[www.macarrieredanslapharma.org](http://www.macarrieredanslapharma.org)



### Autres appellations :

- Directeur/trice de la formation ventes/pharmacie
- Directeur/trice du département Formation ventes/pharmacie
- Manager de la formation réseaux
- Responsable formation
- Responsable formation réseau
- Sales force training manager

## COMPÉTENCES CLÉS

### ←|→ Transverses

- Arbitrer et négocier des délais, des moyens avec la sous-traitance et/ou avec les fournisseurs
- Animer, motiver, mobiliser et développer une équipe de collaborateurs/trices
- Prioriser, planifier, organiser



### Métier

- Traduire la politique commerciale en priorité d'investissement de formation
- Analyser les besoins en formation auprès des différents services
- Proposer des programmes de formation en ligne en lien avec les enjeux et la stratégie d'entreprise
- Anticiper les formations nécessaires aux différentes évolutions : des produits, du marché, de l'environnement
- Elaborer, chiffrer et mobiliser autour d'une offre de formation
- Connaître l'environnement scientifique et réglementaire

La recherche du service rendu aux patients conduit à renforcer les compétences scientifiques des personnels en contact avec les prescripteurs. Cette évolution se double du renforcement d'une posture de conseil qui doit dépasser la simple présentation des produits de santé. Les responsables de la formation doivent donc développer une relation d'accompagnement et d'information médicale sur le bon usage à la fois thérapeutique et économique des médicaments.

Le/la responsable de la formation commerciale et scientifique doit être vigilant(e) à apporter ces connaissances aux professionnels de l'information promotionnelle. Il/elle peut ainsi être amené(e) à constituer des binômes RH / Responsables médical(e) régional(e) (RMR / MSL) pour créer des modules de formation à destination des équipes.

La montée en puissance du digital a fait évoluer les modalités de formation. Le/la responsable de la formation commerciale et scientifique dispose ainsi d'une large gamme d'outils à mobiliser (e-learning, blended learning...), lui permettant de s'adapter aux spécificités des thématiques et des publics à former. Cela implique à la fois des compétences sur le plan technique pour saisir les opportunités liées à ces outils, mais aussi une approche différente en termes d'ingénierie pédagogique.

