

Responsable efficacité commerciale (SFE)

Le/la responsable efficacité commerciale (Sales Force Effectiveness) propose et développe des outils d'allocation des ressources, de planification, de prévisions des ventes et de reporting fiables et efficaces des ventes. Il/elle suit, analyse les études de marché et les données d'activités afin de faire des recommandations stratégiques au/à la directeur/trice des opérations et aux métiers liés à la promotion et à la commercialisation.

Il/elle est l'interface avec les différentes parties prenantes (équipes Commerciales, Ventes, Marketing) impliquées dans la solution qu'il/elle prescrit afin de construire des solutions pertinentes, performantes et réalisables. La dimension digitale de la fonction se développe et l'usage des technologies numériques fait partie des nouvelles activités de cette fonction.

ACTIVITÉS

Gestion de projets transversaux et stratégie de relation client

- Animation de groupes de réflexion en collaboration avec les responsables des ventes et du marketing afin d'accompagner l'évolution des méthodes de vente en lien avec le numérique et de définir les indicateurs de pilotage de la performance (objectifs d'activités, de visites, de couverture et de fréquences)
- Identification et définition des différents segments de clientèle et participation à la réflexion sur la stratégie « client » à mettre en place et les méthodes de vente associées (notamment l'articulation présentiel / digital)
- Veille technologique sur les évolutions et solutions numériques liées à la commercialisation des produits
- Réalisation d'un suivi économique et technologique des solutions de vente hybrides ou numériques et des outils de relation clients concurrents

Définition des outils de planification et de reporting

- Conception, développement d'outils de suivi des objectifs des équipes terrain et de validation des primes
- Proposition et création de tableaux de bord nécessaires au management des équipes de terrain (unités géographiques, volumes, ratios, critères d'évolutions)
- Proposition de procédures compatibles avec les objectifs (par exemple, pour le calcul du retour sur investissement) et les actions sectorielles qui devront découler des analyses
- Elaboration des prévisions de ventes mensuelles des produits par zone géographique



Profil de recrutement :

Profil confirmé avec une expérience d'au moins 8 ans dans le domaine des ventes, les études de marché ou le Sales Force Effectiveness (SFE).



Formations

Parcours recommandés :

- Diplôme d'école d'ingénieurs
- Diplôme d'école de commerce

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



Passerelles métier :

Au sein de la filière métier :

- Directeur/trice de réseau ou de zone

Hors filière métier :

Directeur/trice export

Pour aller plus loin :

www.macarrieredanslapharma.org



Autres appellations :

- Responsable Sales Force Effectiveness
- Responsable SFE
- Responsable Business Analytics Effectiveness
- Responsable Business Analytics Sales Force Effectiveness
- Responsable commercial(e) Excellence



Responsable efficacité commerciale (SFE)



Coordination des études de marché (France/internationales) et prévision des ventes

- Analyse du portefeuille produits de l'entreprise par rapport au marché
- Définition du plan global des études et négociation de l'enveloppe budgétaire
- Conseil sur la pertinence et la faisabilité des études de marché
- Elaboration des indicateurs, choix d'outils et techniques des études, allocation des moyens
- Mise en œuvre, exploitation et présentation des études transversales ad hoc (études de satisfaction, image de l'entreprise...)
- Consolidation des études de marché et contrôle des résultats

Suivi et analyse des résultats

- Analyse de la performance de l'activité et élaboration de recommandations stratégiques pour diriger l'organisation vers l'excellence commerciale
- Analyse comparative de l'organisation des forces de terrain pour garantir la compétitivité de l'équipe

COMPÉTENCES CLÉS

←|→ Transverses

- Avoir une vision stratégique
- Valider les plans d'action opérationnels
- Arbitrer les priorités à suivre
- Disposer d'un esprit de synthèse, d'analyse et d'un sens critique
- Anticiper, être force de proposition sur l'adaptation aux besoins
- Participer, conduire un projet en veillant à la qualité, au respect du budget et des échéances
- Travailler en transverse (marketing, ventes, efficacité commerciale, market access)
- Convaincre un(e) interlocuteur/trice de niveau Direction, savoir argumenter
- Animer une réunion d'équipe ou de travail, faire preuve de créativité et de sens pédagogique
- Maîtriser la prise de parole en public
- Interpréter et exploiter des résultats et des données statistiques
- Garantir la réalisation des études conformément au budget et au délai défini
- Fiabiliser les informations reçues, les rendre utilisables et les communiquer de manière pertinente aux interlocuteur/trices
- Être orienté(e) résultats
- Savoir gérer un projet



Métier

- Maîtriser les méthodologies et concepts SFE
- Maîtriser les connaissances élémentaires liées à l'environnement de santé
- Avoir de solides connaissances sur l'offre de produits et services de l'entreprise et leurs caractéristiques techniques et technologiques
- Être capable de recueillir, analyser et quantifier les besoins et attentes clients
- Maîtriser les méthodes de vente hybrides (présentiel et via les outils numériques)
- Gérer les outils du CRM et du BI
- Maîtriser les outils bureautiques Excel, Powerpoint et bases de données

L'habileté du/de la responsable efficacité commerciale à fédérer et à établir des partenariats avec ces différents acteurs et sa capacité d'analyse font de lui/elle une fonction clé au sein de son organisation. Il valorise sa capacité à proposer des services aux professionnels de santé autour de l'éducation thérapeutique du patient.

L'objectif du / de la responsable efficacité commerciale est de répondre au besoin toujours plus important de performance et de retour sur investissement des entreprises. Pour mener à bien sa mission, il/elle doit être capable d'analyser son environnement et avoir une vision et une appréhension systémique des enjeux de la santé et du médicament, mais aussi des attentes des clients (professionnels de santé, officines, patients) en termes d'information sur le produit et l'entreprise, pour consolider la relation commerciale.

Son profil est de plus en plus qualifié, c'est un métier en développement et sur lequel les entreprises expriment des besoins en recrutement.



Responsable efficacité
commerciale (SFE)