

Responsable de zone internationale

Le/la responsable de zone internationale développe et gère une activité commerciale sur une zone géographique à l'export.

ACTIVITÉS

Déclinaison de la stratégie export

- Organisation de l'exportation (transport et distribution, mise en place des structures locales de commercialisation...)
- Négociation des niveaux de prix et du montant des remboursements dans chaque pays en coordination avec l'équipe access market, transparence et prix
- Interface avec les autorités de santé et les professionnels de santé des pays concernés
- Représentation de l'entreprise dans les congrès et les manifestations internationales
- Veille économique et concurrentielle sur sa zone/région
- Elaboration et coordination du déploiement opérationnel de la stratégie de son périmètre (Europe/monde)
- Identification et adaptation des produits ou de la gamme de produits à commercialiser en fonction du marché et de la législation locale

Développement commercial et suivi

- Développement des ventes sur la zone (Europe/monde) : prospection et suivi de la clientèle
- Mise en œuvre de la stratégie promotionnelle à travers l'utilisation des campagnes, outils et services promotionnels
- Suivi des commandes, de la facturation et comptes clients (litiges, invendus...) et/ou des appels d'offres
- Participation à l'analyse des résultats et de la rentabilité par rapport aux objectifs et mise en place d'actions correctives ou de développement du secteur (congrès, manifestations professionnelles...)
- Veille à la traçabilité, la sécurisation des données de l'information
- Respect des règles en matière d'Ethique et de Compliance
- Suivi budgétaire de son activité
- Reporting envers sa direction



Profil de recrutement :

Profil confirmé supérieur à 8 ans dans le domaine des ventes ou marketing.



Formations

Parcours recommandés :

- Master/Master 2 commerce, marketing ou scientifique
- Diplôme d'ingénieur avec une formation commerciale complémentaire
- Diplôme de pharmacien
- Ecole de commerce

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



Passerelles métier :

Au sein de la filière métier :

- Directeur/trice export
- Chef(fe) de produit international

Hors filière métier :

- Responsable grands comptes (KAM)

Pour aller plus loin :

www.macarrieredanslapharma.org



Autres appellations :

- Chef(fe) de zone export
- Responsable de zone export
- Responsable opérationnel(le) export
- International area manager

COMPÉTENCES CLÉS

←|→ Transverses

- Anticiper et décrypter les évolutions de l'environnement, de l'activité et de l'organisation
- Ecouter activement et diagnostiquer pour construire une réponse adaptée et personnalisée
- Développer des partenariats et maîtriser le management d'influence
- Animer des réunions ou des négociations complexes avec des acteurs internes ou externes clés (grands comptes, institutionnels...)
- Être orienté(e) résultats et avoir le goût du challenge
- Savoir être force de proposition, curieux/se



Métier

- Disposer des connaissances médicales ou biologiques liées au domaine d'application du ou des produits est un plus
- Maîtriser les relations internationales et connaître les acteurs institutionnels internationaux
- Utiliser de manière efficace les outils de communication 4.0, les outils ERP de gestion, de suivi et de reporting

Anglais et autres langues parlées dans sa zone géographique

- Comprendre un long discours même s'il n'est pas clairement structuré
- Comprendre des textes factuels ou techniques ou scientifiques
- S'exprimer spontanément et couramment sans chercher ses mots. Utiliser la langue de manière souple et efficace pour des relations sociales ou professionnelles
- Exprimer ses idées et opinions avec précision et lier ses interventions à celles des interlocuteur/trices
- Présenter des descriptions claires et détaillées de sujets complexes, en intégrant des thèmes qui leur sont liés, en développant certains points
- Ecrire sur des sujets complexes dans une présentation ou un rapport, en soulignant les points importants

Des difficultés existent depuis quelques années en ce qui concerne les exportations françaises, avec une concurrence accrue en termes de parts de marché. Néanmoins le développement de la production de biomédicaments ouvre des perspectives d'augmentation des exportations.

Le/la responsable de zone internationale doit savoir analyser en continu les tendances sur les produits de son entreprise (préparations pharmaceutiques, vaccins, médicaments, biomédicaments...), ainsi que les marchés porteurs. Le niveau de compétences attendu se complexifie concernant : l'analyse du risque pays, la prise en compte des facteurs géopolitiques, l'analyse juridique des contrats internationaux, les choix stratégiques liés à une implantation à l'étranger, et l'optimisation de la supply chain.

Le/la responsable de zone internationale doit être particulièrement attentif/ive aux règlements et aux règles d'éthique et de conformité sur son périmètre géographique. Il/elle doit également réaliser une veille sur les pratiques mises en place par la concurrence, afin d'adapter notamment sa communication et les actions promotionnelles mises en place.

