



Famille : Commercialisation / Diffusion
Domaine d'activité : Formation réseaux

Responsable de la formation commerciale et scientifique

Autres appellations

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

Missions

Gérer et coordonner l'ensemble des formations commerciales et scientifiques

Activités principales

- définition du plan de formation annuel et pluriannuel dans le respect des obligations réglementaires
- définition des objectifs pédagogiques
- mise en oeuvre et contrôle de la réalisation du plan de formation
- coordination, planification et supervision des sessions de formation
- contrôle de la cohérence des objectifs de formation avec la politique commerciale de l'entreprise
- sélection des intervenants et des organismes de formation
- négociation des coûts de formation avec les prestataires extérieurs
- évaluation des besoins en formation commerciale et/ou médicale des équipes d'information médicale et/ou de vente
- conception des outils de suivi et de contrôle de la formation
- veille sur les nouvelles techniques de vente et de communication
- animation et coordination des formateurs
- élaboration du cahier des charges de chaque formation
- animation de sessions de formation (éventuellement)
- validation des outils et contenus des formations

Profil de recrutement

Niveaux de formation ou diplômes

Médecin

Pharmacien

Master 2

Domaines de formation

Scientifique

Formation complémentaire de formateur

Expérience

Métier accessible aux personnes expérimentées

Accessible par mobilité interne : expérience professionnelle de la visite médicale ou médico-marketing ou des services ressources humaines

Mobilité professionnelle

Directeur régional