

Directeur des ventes

Note: Le masculin est utilisé dans le seul but de faciliter la lecture.

Sommaire du poste:

Le directeur des ventes dirige les opérations commerciales du portfolio de Theratechnologies. Son marché principal sera les États-Unis, mais il sera également amené à superviser l'organisation des ventes sur d'autres territoires. Ce poste est basé à Montréal, QC, Canada, au siège social de Theratechnologies.

Supérieur immédiat:

Vice-Président Senior et Chef de l'exploitation commerciale Theratechnologies

Responsabilités:

(Les responsabilités incluent entre autres les activités suivantes)

- S'assurer de la réalisation des prévisions de vente et faire le suivi des indicateurs clés.
- Établir des mesures de performance ainsi que des objectifs et superviser les activités commerciales du personnel.
- Mettre en place un système de suivi pour s'assurer de l'atteinte des objectifs.
- Établir des règles commerciales conformes aux règles de l'industrie pour encadrer les interactions entre les KAMs et les médecins ou autres fournisseurs de soins de santé.
- Dresser un plan d'entreprise conforme à la stratégie marketing et au code de conduite de Theratechnologies puis l'implémenter avec le directeur des affaires national, l'équipe d'interactions avec les payeurs et la direction du centre d'appel.
- Développer et diriger l'implémentation d'un plan de contingence pour garantir la performance.
- Superviser les processus de gestion de rendement de tout le personnel commercial pour garantir la bonne performance de l'organisation.
- Établir un plan de dotation et prendre des décisions de recrutement pour l'organisation commerciale.
- Suivre les changements de l'environnement d'accès aux remboursements auprès des payeurs pour s'assurer que les KAMs soient déployés de manière à optimiser la dynamique du marché.
- Définir un plan de formation pour former les nouveaux employés et favoriser le perfectionnement des KAMs sur le terrain.
- Définir les objectifs du programme de rémunération incitatif.

Caractéristiques d'un bon candidat:

Compétences:

- Succès avéré à influencer et négocier avec les intervenants à tous les niveaux de l'organisation
- Doit être créatif, sans idées préconçues et familier avec la réalité du terrain
- Esprit entrepreneurial
- Doit être engagé et passionné, nécessite un haut niveau d'adaptabilité

Attitude:

- Leadership
- Aisance à prendre des décisions
- Aisance à communiquer
- Motivé
- Sens des affaires
- Agilité organisationnelle

Profil du candidat:

Formation:

- Baccalauréat minimum demandé, MBA or diplôme supérieur un atout

Expérience:

- Minimum 15 ans d'expérience progressive dans l'industrie pharmaceutique/de la santé
- Minimum 10 ans d'expérience en tant que directeur national des ventes dans le domaine pharmaceutique et au moins 3 ans de formations diversifiées ou d'expérience dans le domaine des interactions avec les payeurs.
- Management des ventes pharmaceutique sur le marché des États-Unis préféré.
- Minimum 2-3 ans d'expérience en marketing
- Expérience de succès lors d'un lancement de produit et de création d'équipes commerciales, marketing et des activités connexes.

Voyage:

50% du temps

Bilinguisme (français, anglais) un atout

*Pour postuler, envoyez votre CV à : cv@theratech.com
Seuls les candidats sélectionnés seront contactés.*