

## **Chef de produits, Soins de Santé Primaires - Montréal, PQ**

*NOTE : Le masculin est utilisé afin d'alléger le texte et comprend le féminin lorsque le contexte l'indique.*

Pouvez-vous imaginer une carrière qui touche la vie de gens de partout dans le monde? Pouvez-vous vous imaginer travailler dans un environnement dynamique au rythme soutenu où la prise de décisions rapide, les initiatives entrepreneuriales, le service à la clientèle et le soutien à la communauté font partie de votre nouvelle vision? Une vision qui favorise la croissance et le succès... si c'est le cas, Paladin est le bon endroit pour vous!

Située à Montréal, Canada, Laboratoires Paladin Inc. est une compagnie pharmaceutique spécialisée qui concentre ses efforts sur l'acquisition ou l'obtention de droits de distribution ou de licence de produits pharmaceutiques novateurs destinés pour les marchés canadiens. L'équipe de ventes et de commercialisation spécialisée de Paladin lui a permis d'évoluer parmi les premières compagnies pharmaceutiques spécialisées du Canada. Paladin est une société d'exploitation d'Endo International limitée, une entreprise mondiale de soins de santé spécialisés qui vise à améliorer la qualité de vie des patients tout en créant de la valeur.

Nous sommes une entreprise dynamique à la croissance rapide. Paladin est constamment à la recherche de personnes exceptionnelles désirant se joindre à son entreprise en croissance. Nous croyons en l'importance de promouvoir l'autonomie de nos employés en leur donnant la liberté d'apporter de nouvelles idées et en les encourageant à prendre des décisions dans un environnement qui favorise le développement de chacun. La culture de Paladin incite le personnel de l'entreprise à s'engager à renforcer nos activités commerciales et notre implication dans la communauté, à aider les autres, à faire preuve d'intégrité et à inspirer à faire une différence.

### **Résumé du poste**

La responsabilité du Chef de produits est d'élaborer et de mettre en place les stratégies et plans de marketing qui permettront d'atteindre les objectifs de rentabilité à court et long terme pour les marques gérées.

### **Supérieur immédiat**

Directeur, Soins de Santé Primaires

### **Responsabilités spécifiques**

1. Développer des prévisions financières et de ventes à court et à long terme pour les différentes marques.
2. Développer les recommandations et les plans d'action pour les marques dans le cadre de la revue d'affaires annuelle menant au développement du plan de marketing et l'atteinte des prévisions.
3. Exécuter les plans de marketing avec l'excellence, y compris la formation de la force de vente et le déploiement.
4. Surveiller et évaluer les conditions du marché, l'exécution du programme et le rendement des ventes par rapport aux attentes.
5. Gérer les profits et pertes de la marque afin de respecter les engagements de rentabilité.
6. Développer et entretenir des relations solides avec avec les KOL et les parties prenantes.

## **Caractéristiques d'un bon candidat**

### Leadership

Un candidat qui réussit doit démontrer une habileté éprouvée à reconnaître les opportunités, former une vision de ce qui peut être réalisé, et se lancer un défi ainsi qu'à d'autres afin d'atteindre des résultats révolutionnaires.

### Établissement des priorités

Un candidat qui réussit doit savoir faire face aisément à de multiples priorités. Il/elle doit pouvoir définir qui sont ses clients, chercher à comprendre leurs besoins et établir ses priorités en se fondant sur ces constatations. Le candidat saura reconnaître les problèmes les plus importants, élaborer des plans efficaces et mettre en place les ressources nécessaires pour atteindre les principaux objectifs.

### Résolution de problèmes / compétences analytiques

Un candidat qui réussit doit démontrer une habileté à comprendre des données complexes, réunir des points de vue pertinents, identifier les problèmes importants et faire des recommandations raisonnées et réalisables en se basant sur ses constatations. Le candidat doit savoir reconnaître les problèmes potentiels et les résoudre de façon adéquate tout en poursuivant ses objectifs.

### Initiative et suivi

Le candidat doit démontrer une capacité à poursuivre les priorités importantes, surmontant les obstacles et prenant les risques appropriés afin que ses projets demeurent axés sur les objectifs. Le candidat doit savoir faire face aisément à de multiples priorités. Il/elle devrait pouvoir démontrer un historique d'établissement d'objectifs spécifiques et souples, et de son succès à les réaliser ou à les excéder.

## **Profil du candidat**

Expérience, formation et éducation

### Requis

- Baccalauréat en commerce ou M.B.A.
- Baccalauréat dans un milieu connexe et de l'expérience reliée sera considérée.
- Minimum de 3 ans d'expérience en Marketing pharmaceutique en tant que Chef de produits.
- Expérience en vente pharmaceutique.
- Expérience en lancement de produit.
- Fortes aptitudes en informatique.
- Bilingue (écrite et orale).
- Excellentes compétences interpersonnelles et de communication.

### Atouts

- Expérience en gestion des ventes
- Expérience en gestion de la douleur
- Antécédents en science
- Accréditation CCPE

*S'il vous plaît envoyez votre CV: [hr@paladinlabs.com](mailto:hr@paladinlabs.com)  
Seuls les candidats retenus seront contactés.*