

## Directeur du marketing, Soins spécialisés et Oncologie

**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, les Laboratoires Paladin inc. est une compagnie pharmaceutique spécialisée avec plus d'une centaine de produits dans tous les domaines thérapeutiques et allant des nouveaux médicaments à des produits de santé naturels ou génériques et instruments médicaux. Laboratoires Paladin est une entité d'Endo International plc, une entreprise pharmaceutique hautement spécialisée qui offre des produits de marque et des génériques.

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.

### Sommaire du poste

La responsabilité du directeur du marketing, Oncologie et soins spécialisés, est de diriger efficacement une équipe de marketing dans l'élaboration et la réalisation des objectifs à court et à long terme pour la gamme de produits d'oncologie et de soins spécialisés. Le directeur guidera son équipe dans le développement de plans de commercialisation et le lancement de plusieurs marques clés de Paladin dans les domaines de l'oncologie et des soins spécialisés, en plus d'assurer l'encadrement et le perfectionnement continu des employés sous son autorité.

### Supérieur hiérarchique

Vice-président, Opérations commerciales

### Responsabilités précises

1. Diriger l'équipe du marketing de façon à produire des résultats de haute qualité tant à court terme qu'à long terme.
2. Guider l'équipe du marketing dans l'élaboration et la recommandation de plans de commercialisation permettant de réaliser les prévisions et d'atteindre les objectifs de profit.
3. Guider l'équipe du marketing dans l'analyse continue des résultats, la production de rapports réguliers et la formulation de recommandations aux échelons supérieurs de direction.
4. Développer les capacités organisationnelles de l'entreprise par le perfectionnement constant des aptitudes de gestion de l'équipe du marketing et par la recherche de nouvelles façons de produire un rendement efficace et de la valeur pour l'entreprise.
5. Déterminer les besoins en ressources et recruter des candidats de haut calibre. *(Seulement dans la deuxième année du rôle).*

## **Caractéristique d'un bon candidat**

### **1. Leadership**

Le candidat doit démontrer (conformément à une expérience connexe et aux responsabilités qui lui sont attribuées) une capacité à reconnaître les opportunités, se former une vision de ce qui peut être réalisé et se stimuler lui-même et les autres afin d'atteindre des résultats exceptionnels. Le candidat doit avoir le potentiel de poursuivre le développement de ses compétences en leadership afin d'assumer progressivement davantage de responsabilités dans l'entreprise.

### **2. Établissement des priorités**

Le candidat doit savoir traiter adéquatement de multiples priorités. Il doit pouvoir définir qui sont ses clients, chercher à comprendre leurs besoins et établir ses priorités en tenant compte de ces données. Le candidat saura reconnaître les situations les plus importantes, élaborer des plans efficaces et s'assurer que les ressources en place atteignent les principaux objectifs.

### **3. Résolution des problèmes / esprit d'analyse**

Le candidat doit savoir analyser des données complexes, rassembler des points de vue pertinents, identifier les problèmes importants et faire des recommandations informées et réalisables basées sur les résultats de ses analyses. Le candidat doit reconnaître les problèmes potentiels et les traiter adéquatement tout en poursuivant ses objectifs.

### **4. Initiative et suivi**

Le candidat doit avoir la capacité d'agir sur les priorités importantes, en surmontant les obstacles et en prenant les risques appropriés afin de poursuivre les projets et atteindre les objectifs. Il doit démontrer son expérience à établir des objectifs optimistes spécifiques et à les atteindre ou à les dépasser.

### **5. Aptitudes bien définies en relations interpersonnelles**

Le candidat doit posséder des aptitudes bien définies en relations interpersonnelles qui lui permettront de fonctionner efficacement dans un environnement d'équipe au rythme accéléré largement axé sur les personnes.

## **Profil du Candidat**

### **Requis**

- Baccalauréat en commerce ou maîtrise en administration des affaires.
- 6 années ou plus d'expérience en marketing.
- Minimum de 5 années d'expérience en oncologie.
- 3 années d'expérience obligatoires en gestion de subordonnés directs.
- Excellentes compétences en informatique (feuilles de calcul, bases de données, logiciels de présentation et de traitement de texte).
- Excellentes compétences en communication écrite et orale, en anglais et en français.

### **Atouts**

- Formation scientifique
- Expérience en vente pharmaceutique.

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