

## Coordonnateur en marketing – Soins de santé aux consommateurs

*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.

### **Sommaire du poste**

La responsabilité du coordonnateur en marketing consiste à collaborer avec le directeur, les chefs de produits et les chefs de produits adjoints pour la réalisation de rapport d'analyse et l'exécution d'initiatives de marques et agir à titre d'agent principal de liaison en marketing entre les intervenants internes et externes.

### **Supérieur immédiat**

Chef de produits, Soins de santé aux consommateurs

### **Responsabilités particulières**

1. Personne-clé dans la gestion des bases de données internes (eg : CDH, TSA) et externes (eg : Retail Link de Walmart, Toolbox de Shoppers Drug Mart/Pharmaprix) ainsi que de la préparation de rapports d'analyse pour l'équipe marketing et l'équipe de chefs de comptes commerciaux.
2. Gestion au jour le jour de quelques produits de soins de santé aux consommateurs incluant la mise en œuvre de programmes de marketing, la gestion de projets, la gestion des prévisions de ventes, la gestion de budget et la revue annuelle de performance des produits.
3. Supporter le chef de produits dans la réalisation de projets, d'analyses et d'initiatives marketing pour le portefeuille de Dermatologie.

4. Personne-contact pour ses marques pour la communication et l'échange d'information avec des collaborateurs internes tels que le service à la clientèle, les affaires scientifiques, les affaires réglementaires et les services de finance/comptabilité et externes tels que les agences de publicité et de médias et autres fournisseurs (eg : imprimeurs, programme d'échantillonnage).
5. Coordonner des projets avec des fournisseurs externes et assurer les mises en œuvre soit par exemple la logistique lors d'événements (eg : conférences, congrès).

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

1. Résolution de problèmes / esprit d'analyse
2. Minutie / souci du détail
3. Excellent entregent
4. Autonomie / débrouillardise
5. Sens de l'organisation bien développé
6. Enthousiasme et désir d'apprendre
7. Intérêt pour le marketing et l'analyse financière.

### **Profile du candidat**

Expérience, formation et éducation

#### **Requis**

- Diplôme universitaire.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale, en anglais et en français.
- Bonnes connaissances en informatique (Microsoft Office : Excel, PowerPoint, Word).

#### **Atouts**

- Diplôme universitaire axé sur le marketing ou la gestion.
- Expérience préalable en marketing ou en ventes, avec des produits grand public ou des produits pharmaceutiques.
- Connaissance d'autres logiciels de traitement de données (par ex. : Access) ou systèmes d'information financière (par ex. : SAP).

*S'il vous plaît envoyez votre CV: [hr@paladinlabs.com](mailto:hr@paladinlabs.com)*

*Seuls les candidats retenus seront contactés.*