

## **Chef national des Ventes – greffe (Montréal ou Toronto)**

*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, au 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 au marché canadien. Les équipes déterminées de ventes et de marketing de Paladin lui ont permis de se hisser parmi les premières compagnies pharmaceutiques spécialisées du Canada. Paladin est une société d'exploitation d'Endo International plc, une entreprise pharmaceutique hautement spécialisée qui met des produits de marque et des génériques de qualité à la disposition des patients.

Nous sommes une entreprise dynamique en pleine croissance. 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. Notre culture d'entreprise est axée à la fois sur la croissance de notre société et sur celle de la collectivité. L'entraide et l'intégrité sont pour nous des valeurs clés, qui nous inspirent à faire une différence.

### **Sommaire du poste**

Le chef national des Ventes est responsable de gérer une équipe de cinq à six représentants, de déterminer les occasions de vente et d'établir des relations avec la clientèle. Il doit également contribuer à l'élaboration et à l'exécution de stratégies de vente et de marketing de produits de marque qui permettent la réalisation des objectifs de profits à court et à long terme.

Le titulaire travaillera à partir de Toronto ou de Montréal. Ce poste exige des déplacements partout au pays afin d'encadrer des représentants et de travailler avec eux, ainsi que des déplacements réguliers au siège social. Un territoire et des quotas de ventes seront également attribués au chef national des Ventes.

### **Supérieur hiérarchique**

Directeur, Ventes

### **Responsabilités**

- Cultiver et développer des relations à long terme avec les clients et exploiter ces relations, notamment avec des cadres supérieurs et des vice-présidents directeurs, en vue de cerner les occasions de répondre aux besoins des clients et de tirer parti de ces occasions.
- Assurer la formation, l'orientation, le perfectionnement et l'encadrement des membres de l'équipe afin de gérer efficacement les principaux comptes hospitaliers. Exprimer clairement la vision de l'entreprise; développer un plan d'affaires et le communiquer.
- Élaborer, comprendre et expliquer les stratégies commerciales liées à la dynamique du marché et aux activités concurrentielles.
- Convertir les plans d'affaires régionaux, territoriaux et comptables afin d'assurer une harmonisation avec le plan d'affaires national.
- Élaborer et communiquer les objectifs et les attentes en matière de rendement.

- Travailler avec des intervenants clés dans un environnement matriciel au sein et à l'extérieur du milieu hospitalier afin d'influer sur les autres, d'encourager la pensée critique et de réaliser les objectifs commerciaux de l'entreprise, tout en travaillant dans un environnement extrêmement concurrentiel.
- Mettre sur pied une équipe de vente offrant un haut rendement par l'intermédiaire d'activités d'encadrement et de sélection des talents, en collaboration avec des intervenants clés à l'interne au sein des groupes Comptes nationaux, Services professionnels, Affaires médicales et Marketing. Démontrer des connaissances du milieu hospitalier canadien et de la façon dont les principaux départements travaillent en corrélation pour fournir les soins aux patients.
- Atteindre ou dépasser les objectifs de revenus et de rentabilité.
- Concevoir et mener des réunions de vente efficaces et productives.
- Exécuter avec excellence les plans de marketing et de vente, y compris par le recrutement, la formation et le déploiement du personnel de vente.
- Être prêt à voyager partout au Canada pour encadrer une équipe de 5 ou 6 représentants et rencontrer des clients sur le territoire :
  - Travailler avec chaque représentant toutes les 4 à 6 semaines.
  - Visiter une fois par mois des clients dans un territoire donné.

## **Caractéristiques du candidat idéal**

### **1. Leadership**

Le candidat idéal devra se montrer capable de reconnaître les possibilités à exploiter, de déterminer celles qui pourront se concrétiser et de se surpasser ou d'amener les autres à se surpasser pour obtenir des résultats exceptionnels.

### **2. Sens des priorités**

Le candidat idéal doit être en mesure de gérer simultanément plusieurs 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 enjeux les plus importants, élaborer des plans efficaces et réunir les ressources pour atteindre les principaux objectifs.

### **3. Aptitudes pour la résolution de problèmes et l'analyse**

Le candidat idéal sera capable de trier des données complexes, de recueillir des points de vue pertinents, de cibler les enjeux importants ainsi que de se baser sur les conclusions obtenues pour formuler des recommandations raisonnées et réalisables. Il doit être en mesure de reconnaître les problèmes émergents et de les traiter efficacement dans le cadre de la poursuite de ses objectifs.

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

Le candidat doit démontrer la capacité d'agir sur les priorités importantes en surmontant les obstacles et en prenant les risques appropriés afin de poursuivre les projets et d'atteindre les objectifs. Il doit être en mesure de gérer simultanément plusieurs priorités. Il doit pouvoir se prévaloir d'une expérience dans l'établissement d'objectifs précis et exigeants et avoir atteint ou dépassé ces objectifs.

## **Profil du candidat**

### Exigences

- Baccalauréat ès arts/ès sciences, maîtrise en administration des affaires un atout.
- Minimum de 5 ans d'expérience en ventes dans les domaines médical et pharmaceutique (produits pharmaceutiques/soins médicaux).

- Minimum de 3 à 5 ans d'expérience en vente de produits pharmaceutiques et en gestion des personnes ou solide feuille de route en gestion des comptes dans le secteur des soins de santé. Compréhension approfondie de la hiérarchie de tous les hôpitaux canadiens.
- Une expérience professionnelle générale de 7 ans ou plus est souhaitée.

#### Connaissance/Compétence/Aptitude

- Capacité à repérer les menaces et les possibilités concurrentielles, de même que les tendances commerciales sur le marché.
- Facilité d'apprentissage et capacité d'adaptation à un marché des soins de santé en constante évolution.
- Capacité reconnue à atteindre les objectifs de vente et solides antécédents en matière de rendement en ventes.
- Capacité reconnue à transposer les idées et concepts stratégiques en plans concrets.
- Solides compétences en communication, verbale et écrite.
- Solides compétences en négociation, en analyse stratégique, en leadership, en valorisation du travail d'équipe, en rétroaction et en encadrement.
- Expérience avec la base de clients et connaissance de l'industrie du marché. Solides compétences en matière de relations avec la clientèle.
- Excellentes compétences en informatique (feuilles de calcul, bases de données, logiciels de présentation et de traitement de texte).

#### Atouts

- Agrément du CFPC.
- Bilinguisme – oral et écrit.
- Maîtrise en administration des affaires (MBA).
- Connaissance des données d'IMS (TSA, Xponent, Compuscript, CDH).
- Ventes auprès de spécialistes, particulièrement dans le domaine de la néphrologie ou des transplantations.

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

*Seuls les candidats retenus seront contactés.*