

Spécialiste, comptes principaux – Transplantation (Montréal-Ouest / Halifax)

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.

Description sommaire du poste

Le titulaire du poste est l'expert en ce qui concerne le produit et le traitement dans son segment, est responsable de l'atteinte des cibles d'activités et de vente et du maintien des canaux des occasions d'affaires dans son territoire.

Le titulaire de ce poste met à profit ses connaissances approfondies des comptes lors de la création, de l'élaboration de stratégies et de la mise en œuvre de plans de vente et de services intégrés qui exploitent efficacement les produits, services et ressources de Paladin. De plus, il assure et mesure la satisfaction et la fidélité de la clientèle.

Supérieur hiérarchique

Chef national des Ventes

Responsabilités

Gestion et planification des ventes en vue d'atteindre les objectifs de revenus de la marque

- Promouvoir une connaissance approfondie des produits, des services, des programmes et des traitements auprès des clients afin d'atteindre les objectifs de vente grâce à l'utilisation d'outils et de ressources cliniques.
- Exécuter le plan d'action de vente.
- Mener le cycle d'établissement de contrats au besoin.
- Gérer le plan opérationnel annuel de l'entonnoir des ventes ainsi que l'avenir (possibilités offertes par la gamme de produits).
- Diriger l'élaboration et la mise en œuvre du plan stratégique pour les comptes principaux en collaboration avec les équipes inter fonctionnelles.
- Coordonner et exploiter les ressources de Paladin dans l'intérêt du client.
- Adapter les plans de marketing stratégiques et régionaux aux plans et activités du compte.

- Examiner et analyser les données/systèmes/processus afin de repérer et de créer des occasions d'affaires et d'améliorer la mise en œuvre tactique des objectifs stratégiques.

Relation avec la clientèle et gestion du territoire

- Résoudre les problèmes et s'approprier les enjeux des clients, tout en veillant à ce que toutes les parties et tous les membres de l'équipe soient tenus au courant de l'information pertinente et de leur résolution, afin de fidéliser la clientèle et de générer des revenus.
- Se tenir au fait des pratiques concurrentielles afin de mieux positionner les produits pour gagner.
- Formuler des commentaires à la direction des Ventes et au marketing en ce qui a trait aux besoins des clients, aux objections de vente, aux leviers des avantages concurrentiels et aux activités et à l'information concernant la concurrence en leur assurant son étroite collaboration.
- Tisser des relations de confiance et durables avec tous les décideurs/influenceurs clés (y compris le personnel du bureau de direction et les directeurs de programmes) afin de susciter des occasions de vente.
- Faire preuve d'une expertise en matière de comptes et d'une compréhension approfondie des besoins des clients.
- Diriger le processus de planification stratégique et son exécution au niveau du compte.
- Assurer la liaison avec les parties prenantes de l'hôpital et la gérer afin d'obtenir l'approbation du produit dans les formulaires des hôpitaux
- Reconnaître les principaux leaders d'opinion dans les hôpitaux offrant des possibilités de croissance, cibler ces clients influents et établir des relations efficaces avec eux, y compris les néphrologues, le personnel infirmier, les pharmaciens cliniciens et l'administration des hôpitaux.
- Rendre visite aux clients potentiels et leur communiquer des renseignements techniques sur les produits ou offrir des démonstrations de produits relatifs à la transplantation, y compris : présentations éducatives en milieu de travail et renseignements sur les utilisations approuvées.

Maintien de l'expertise en ce qui a trait aux produits/traitements

- Formation et apprentissage autonome
- Prise en charge personnelle du maintien de son expertise en ce qui a trait aux produits et aux traitements
- Participation aux formations de l'entreprise et utilisation des ressources cliniques pour améliorer ses connaissances et sa formation
- Participation, lorsque nécessaire, à des salons professionnels, à des conférences et à des congrès

Connaissances/habilités/aptitudes

- Collaboration et travail d'équipe – Définit le succès en fonction de l'ensemble de l'organisation; capable de développer des relations verticales et horizontales internes et externes; disposé à participer et à contribuer à des efforts qui vont au-delà de ses propres responsabilités; demande et formule des commentaires et des idées.
- Capacité à repérer les menaces et les possibilités concurrentielles, de même que les tendances commerciales sur le marché.
- Solides compétences en négociation, en analyse stratégique, en leadership et en réseautage client.
- 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 vente.

Profil du candidat

Exigences

- Baccalauréat.
- Minimum de 4 ans d'expérience pertinente dans la vente de dispositifs médicaux et dans le domaine des soins de santé en milieu hospitalier.
- Connaissance clinique approfondie des rouages d'un service de transplantation en milieu hospitalier.

- Compréhension approfondie des schémas en matière de diagnostic et d'aiguillage des patients aux fins de traitement et des diverses spécialisations.
- Expérience dans le domaine des ventes de produits hospitaliers ou spécialisés et le soutien du continuum de soins des patients hospitalisés et ambulatoires. Doit avoir obtenu un rendement de vente élevé pendant plusieurs années.
- Capacité reconnue en gestion de comptes hospitaliers et solides antécédents en matière de rendement en ventes.
- Expérience dans un environnement de vente matriciel.

Atouts

- Agrément du CFPC.
- Bilinguisme – oral et écrit.
- Maîtrise en administration des affaires (MBA).
- Ventes auprès de spécialistes, particulièrement dans le domaine de la néphrologie ou des transplantations.

Pour poser votre candidature à ce poste, veuillez envoyer votre CV à : hr@paladinlabs.com

Nous communiquerons uniquement avec les candidats retenus.