Chef de produits

Né(e) en 1983 · 77181 Courtry · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2609161112

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2011-12-31 — Bac +5 — ESC Lille
Master Spécialisé en Management Financier International
2005-12-31 — Bac +3
Licence en Sciences Economiques – Option Economie de l'Entreprise
2001-12-31 — Bac
Baccalauréat Sciences

Expériences professionnelles

2021-01-01 - 2024-01-31 — Chef de produits
Élaboration et mise en œuvre des plans marketing de médicaments en promotion médicale ou en OTC, mise en place du plan opérationnel, suivi des actions d'investissements, conception des campagnes promotionnelles, gestion des budgets et suivi des KPI, développement de partenariats avec les KOL, formation et coaching des équipes commerciales.
2015-05-01 - 2020-12-31 — Déléguée Médicale
Promotion de médicaments auprès de médecins spécialistes et généralistes, veille concurrentielle, organisation et animation de manifestations scientifiques, réalisation des objectifs commerciaux.
2013-07-01 - 2015-04-30 — Déléguée médicale
Promotion de médicaments auprès de médecins spécialistes exerçant dans les cliniques et les hôpitaux, suivi des appels d'offre auprès des CHU.
2013-02-01 - 2013-07-31 — Chargée de Partenariat
Développement de la base de données cible, gestion et développement du portefeuille client, analyse des besoins et proposition de solutions adaptées, présentation et conception d'offres commerciales, négociation et conclusion de contrats.
2009-12-01 - 2012-12-31 — Chargée du Marketing Direct
Accompagnement de l'équipe commerciale dans la réalisation des objectifs, lancement des campagnes de mailing et de télémarketing, supervision de la cellule phoning.
2006-11-01 - 2009-11-30 — Gestionnaire de crédit back office
Mise à jour des dossiers de crédit, suivi des échéances (impayés & règlements).

Langues

Français (Langue maternelle), Arabe (Langue maternelle), Anglais (Notions)

Atouts

Développement de la base de données cible, Capacité d'analyse, Esprit de synthèse, Gestion et développement du portefeuille client, Aisance relationnelle, Adaptabilité, Présentation et conception d'offres commerciales, Esprit d'équipe, Négociation et conclusion de contrats, Accompagnement de l'équipe commerciale, Lancement des campagnes de mailing et de télémarketing, Supervision de la cellule phoning, Mise à jour des dossiers de crédit, Gestion des budgets et suivi des KPI, Développement de partenariats avec les KOL, Formation et coaching des équipes commerciales

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.