

COMPANY: Seaford Pharmaceuticals

LOCATION: Montreal, QC

TYPE: Full-time

DESCRIPTION:

Titre du poste

Représentant (e) pharmaceutique - hybride

Territoire : Province du Québec

Région du rive-nord, Mauricie, Montréal Ouest

Poste permanent - Temps plein

Objectif de l'emploi

Le travail du représentant des ventes a pour but de présenter et de vendre efficacement les produits Seaford aux médecins généralistes, spécialistes, pharmaciens et professionnels de la santé ciblés afin d'atteindre les objectifs du territoire définis par la compagnie.

Le représentant des ventes gère le territoire qui lui est assigné et est responsable de connaître les éléments clés, pratiques, activités, influenceurs qui sont requis pour le développement et la croissance des affaires. L'objectif principal est de présenter les produits, messages clés et bénéfiques aux clients ciblés afin de développer des relations d'affaires gagnantes.

Responsabilités

Connaissances sur les produits et thérapies - Acquérir le niveau de connaissances requis afin de communiquer et promouvoir efficacement les produits auprès des professionnels de la santé. Participer aux programmes de formation initiale et de mise à jour et maintenir les connaissances à jour sur les produits et les concurrents dans les champs thérapeutiques des marchés visés. .

Gestion des clients (CRM) - Entrer les visites médicales et tenir à jour les dossiers des médecins et pharmacies visités dans le système de données du territoire (CRM). Utiliser les différentes fonctionnalités du système de gestion du territoire afin de définir les opportunités et maximiser les visites sur le terrain. Utiliser l'historique des visites pour établir les plans d'action préalable à chaque visite, la planification du territoire et de l'élaboration des objectifs.

Compétences en techniques de vente - Utiliser efficacement les techniques de vente (besoins/bénéfices), stratégies et tactiques établis pour les présentations auprès des professionnels de la santé. Maximiser une approche axée sur l'atteinte des résultats et le développement des affaires.

Planification et gestion du territoire

-Effectuer une planification de territoire permettant de cibler efficacement les clients, définir les priorités de d'offrir un suivi et un service client dans les délais demandés.

- Surveiller l'activité concurrentielle et tenir à jour ses connaissances sur les produits concurrents afin de mettre en place les meilleures stratégies pour positionner son produit favorablement. Signalez les informations de la compétition et recommander des mesures aux équipes de gestion et de marketing.

Communication et administration - Communiquer avec les différents clients externes et internes, collègues, et partenaires selon les exigences et les échéances tel qu'indiqué par le chef de district afin d'assurer une communication professionnelle et une collaboration continue. - Préparer et envoyer tous les rapports administratifs selon les politiques en place et répondre dans les délais prévus et selon les exigences demandées par le Chef de district ou les membres de l'équipe de gestion.

Atteindre les objectifs du territoire - Atteindre les différents objectifs de territoire en matière de ventes, nombre de visites, fréquence, et activités tels que définis par les politiques corporatives et/ou par le Chef de district

Conduite professionnelle - Entretenir et utiliser correctement l'équipement et matériel fournit. Détenir le permis de conduire en vigueur et maintenir l'apparence du véhicule selon les normes de Seaford. Démontrer une tenue professionnelle et un code d'éthique impeccable en tout temps. Être prêt et ponctuel pour tous les rendez-vous et assignations professionnelles. Démontrer un comportement professionnel afin de maintenir à tout moment l'image ou la réputation de Seaford.

Heures de travail -Être disponible et apte à travailler pendant les heures d'affaires habituelles de 9h à 17h du lundi au vendredi et occasionnellement en soirée ou week-end selon les besoins de l'entreprise. Être disponible à faire des déplacements extérieurs occasionnels pour congrès médicaux, réunions ou activités d'éducation médicale continue (EMC).

Objectifs de développement personnel - Fixer des objectifs de développement personnel et participer aux programmes de formation continus élaborés avec le chef de district ou l'équipe de formation, ayant pour but de perfectionner les habiletés liées à la croissance du territoire et au succès de l'entreprise.

Qualifications et compétences requises

- Diplôme universitaire de 1^{er} cycle, de préférence en sciences de la santé ou en affaires
- 5 ans d'expérience en vente dans l'industrie pharmaceutique ou expérience connexe
- Poste bilingue : Français parlé et écrit de niveau avancé, Anglais fluide

- Excellentes habiletés interpersonnelles et aptitudes en communication orale
- Connaissance du territoire et des audiences cibles (généralistes, gynécologues, dermatologues, urologues, gastroentérologues, pharmaciens), un atout.
- Expérience dans la vente commerciale en pharmacie un atout
- Excellentes compétences informatiques (Excel, Word, PowerPoint, Outlook)
- Être en mesure d'effectuer les déplacements requis dans le territoire, pouvant inclure des assignations éloignées nécessitant de courts séjours extérieurs selon les exigences du territoire assigné

Autorité

Poste relevant du Chef régional Québec

Comment déposer sa candidature

L'application en ligne permet de soumettre votre candidature tout en présentant votre profil complet - et non seulement votre curriculum vitae. L'application en ligne peut se faire en 10 à 15 minutes et permet de faire une première évaluation de vos qualifications, vos compétences et vos préférences professionnelles. Une fois l'application complétée, vous recevrez un courriel vous invitant à vous connecter pour consulter les résultats de l'analyse de votre candidature.

Nous valorisons la diversité et l'inclusion et encourageons toute personne qualifiée à soumettre sa candidature. Si nous pouvons faciliter le processus, contactez-nous en cliquant sur le bouton 'Aide' (Help) du formulaire de candidature. Nous étudierons les candidatures dans les plus brefs délais et sommes impatients de vous connaître!