



***** **

* ***** ** *****

Illkirch-Graffenstaden (67400)

*****.*****@*****.**

Déléguée Médicale et pharmacies, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

Preciphar

* Poste : *Visite médicale en médecine générale et pharmacies d'officines secteur 67/57*

* *Aires thérapeutiques : dispositif médical en cicatrisation, produits en diabétologie , hypercholestérolémie, infection urinaire, Résultats à la demande.*

* *Objectif global : quantitatifs « Contacts et fréquence » et résultats puis qualitatif « reporting ».*

avr. 2019 / nov. 2020

Responsable commerciale en respiratoire

* *Spécialités prospectées : Pneumologie, ORL, Neurologie, cardiologie en cabinet de ville et hôpital, MG, Pharmacies.*

* *Approche « focus » services en ligne « médecins-patients ».*

* *Objectif global : trouver de nouveaux patients à appareiller, collaboration avec la direction, management des ventes.*

avr. 2019 / déc. 2019

ACCORD HEALTHCARE

* *Poste : Développement des ventes sur le secteur grand EST (Dijon, Auxerre, Strasbourg, Nancy, Reims).*

* *Gestion et élaboration du plan d'action sectoriel en synergie avec le KAM. Résultats : développement du secteur en 1 mois (sans pré-lancement, sans lancement).*

* *Objectif global : Réactivité sur les ventes, défrichage du secteur en Oncologie, hématologie, P.A.S Excel à renseigner.*

nov. 2016 / août 2018

Responsable du développement des ventes

THERMOFISHER DIAGNOSTICS

allergologues, pédiatres, ORL, MG, biologistes) grand EST de la France.

* *Poste : Responsable du développement des ventes, Promotion des tests de diagnostic et composants moléculaires chez les biologistes ville hôpital.*

* *Synergie biologistes/cliniciens/Mg : Visites des biologistes pour organisationnel de réunions cliniciens /biologistes.*

* *Gestion et élaboration du Plan d'action sectoriel : Opérations annuelles prioritaires et futures.*

* *Formation des biologistes et cliniciens aux tests Immunocap composants et sources allergéniques.*

Résultats : +32 % de croissance en 2017. Félicitation de la hiérarchie (courrier à l'appui).

* *Marketing opérationnel : proposition et création d'un outil promotionnel pour dépasser les objectifs à atteindre.*

* *Grande autonomie et curiosité sur le plan scientifique (traduction anglais-français du book composants moléculaires EAACI 2016.)*

* *Objectif global : croissance, coordination, marketing, gestion sectorielle, formation, organisation de réunions.*

mai 2016 / août 2016

Responsable du développement des ventes

Frésenius Kabi France

pharmaciens hospitaliers) Est France.

- * Poste : Responsable du développement des ventes sur le secteur 67/68/54/57.
- * Coordination étroite avec l'équipe marketing du siège.
- * Recherches bibliographiques. Autonomie administrative et scientifique.
- * Pas de Gers disponible.
- * Objectif global : développement d'un produit lancé il y a plus de 20 ans (ketosteril) et de poches de nutrition en approche multi-services)

janv. 2001 / déc. 2014

Déléguée régionale Respiratoire et Rhumatologie

Départ Volontaire MSD France

- * Poste : Responsable du développement des ventes et des partenariats auprès des leaders d'opinions hospitaliers (expertise)
- * Analyse des résultats avec maîtrise de l'outil informatique (Word, Powerpoint)
- * Plan d'action sectoriel.
- * Compte rendu et analyse journalière de l'activité
- * Aptitude à la formation en ligne (professionnelle et personnelle)
- * Très bonne connaissance du secteur dans l'est
- * STAFFING service, mobilisation des clients pour réunions professionnelles et symposiums
- * Interventions en doublon avec l'équipe des commerciaux : Référent régional.
- * Communication avec le marketing, chef produits au siège
- * Développement des référencements hospitaliers en synergie avec le KAM
- * Réunion et Travail d'équipe, coordonner les informations, réajuster des plans d'actions, définition d'objectifs : collaborateurs délégués médicaux. Se poser et réfléchir, gestion sectorielle
- * Résultats : Top performer depuis 2004 et dépassement des objectifs les années suivantes (chiffres et évaluations à l'appui).
- * En 2009, Singulier fut le 2ème produit le plus vendu en allergologie devant Symbicort sur le secteur Alsace Lorraine !
- * 1ère région France (Mulhouse, Vosges, Strasbourg ville).
- * Objectif global : RE-lancement de produit, croissance ville/hôpital. Mise en exergue de la synergie d'équipes délégués médicaux sur l'est. Référencement hospitalier.

janv. 1998 / janv. 2001

Déléguée médicale

GLAXO-WELCOME (actuel GSK)

- * Poste : Assurer le maintien des ventes en respiratoire et développer les ventes en antibiothérapie.
- * Déterminer les potentiels de prescriptions à travers une étude puis un ciblage spécifique du portefeuille client.
- * Résultats : Maintenir et développer les résultats de la région en équipe : accompli
- * Réunions régulières pour coordonner les informations, réajuster des plans d'actions, définition d'objectifs (Téléphone, mail).
- * Objectif global : Maintenir les ventes (fidéliser) et croître sur l'antibiothérapie (développer), Staff service et RP.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2003 / juin 2004

Morphopsychologie

SFM (Société Française des Morpho psychologues)

sept. 1997 / juin 1998

DEUST VM et Pharmacies : vente - BAC+2

médecine jacques Lisfranc , Saint-Etienne (42)

COMPETENCES

formation en ligne, Powerpoint, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Français