

Chef national des ventes – Produits spécialisés (Région : Basé à Montréal ou à 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, Canada, les Laboratoires Paladin inc. est une compagnie pharmaceutique spécialisée avec plus d'une centaine de produits dans tous les domaines thérapeutiques et allant des nouveaux médicaments à des produits de santé naturels ou génériques et instruments médicaux. Laboratoires Paladin est une entité d'Endo International plc, une entreprise pharmaceutique hautement spécialisée qui offre des produits de marque et des génériques.

Nous sommes une entreprise dynamique à la croissance rapide. 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. La culture de Paladin incite le personnel de l'entreprise à s'engager à renforcer nos activités commerciales et notre implication dans la communauté, à aider les autres, à faire preuve d'intégrité et à inspirer à faire une différence.

Résumé du poste

Le chef national des Ventes est responsable de gérer une équipe de cinq 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 sélectionné (les Maritimes) et des quotas de ventes seront également attribués au chef national des Ventes.

Ce poste relève directement du

Directeur associé – Xiaflex et Planification de nouveaux produits

Responsabilités particulières

- Atteindre ou dépasser les objectifs de revenus et de rentabilité.
- Préparer les évaluations des employés et les rapports d'étape pour chaque territoire.
- Concevoir et mener des réunions de vente efficaces et productives.
- Jouer un rôle consultatif dans l'élaboration des plans stratégiques et tactiques nationaux relatifs à la marque et diriger directement l'élaboration et le suivi des plans d'affaires du territoire.
- 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 effectuer les nombreux déplacements nécessaires pour encadrer cinq représentants et rencontrer des clients dans le territoire des Maritimes:
 - ✓ Travailler à toutes les 4 à 6 semaines avec chaque représentant.
 - ✓ Visiter une fois par mois des clients dans la région des Maritimes (trois grandes villes).

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 situations les plus importantes, 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

Expérience, formation et éducation

Requis

- Diplôme universitaire dans un des domaines suivants : sciences, médecine, pharmacie, commerce
- Expérience pharmaceutique passée en vente et en gestion d'équipe
- Excellentes compétences en informatique (feuilles de calcul, bases de données, logiciels de présentation et de traitement de texte)
- Bilinguisme

Atouts

- Connaissance de l'industrie pharmaceutique un atout.
- Agrément du CFPC.
- Maîtrise en administration des affaires.
- Connaissance des données d'IMS (TSA, Xponent, Compuscript, CDH).
- Expérience dans la vente aux spécialistes, en particulier aux urologues et/ou aux chirurgiens plasticiens.

*S'il vous plaît envoyez votre CV: hr@paladinlabs.com
Seuls les candidats retenus seront contactés.*