

Directeur(trice)

Export

Le/la directeur(trice) export définit et conduit la stratégie export afin de développer les ventes à l'international. Il/elle manage des Directeurs de Zone Internationale.

ACTIVITÉS

Définition de la stratégie export

- Elaboration de la politique commerciale à l'export et de la stratégie d'implantation
- Identification des opportunités de croissance (les structurer, les prioriser) et des signaux faibles du secteur sur une zone géographique
- Analyse et prise de décision sur d'éventuels options d'investissements en collaboration avec le(s) départements concernés
- Animation des réseaux de partenaires et développement de ces derniers sur la zone géographique concernée
- Pilotage de la rentabilité de la zone géographique (CA, marge, dépenses, prix...)
- Arbitrage et allocation de moyens et ressources (humains, financiers, délais, matériels...) en fonction de la stratégie

Suivi et analyse de la performance conformément à la réglementation en vigueur sur la zone géographique

- Garant du respect des règles en matière d'Ethique et de compliance (respecter et faire respecter)
- Analyse des résultats et de la rentabilité par rapport aux objectifs et mise en place d'actions correctives ou de développement du secteur (congrès, manifestations professionnelles...)
- Validation et suivi des plans commerciaux des responsables de zone internationale

Management des équipes

- Anime, manage, développe son réseau de Directeurs de Zone
- Travaille en transversalité et en coordination avec les services marketing et médical



Profil de recrutement :

Profil expérimenté, minimum 10 ans d'expérience ; à l'international ou en vente dans l'industrie pharmaceutique.



Formations

Parcours recommandés :

- Diplôme d'État de docteur en médecine ou docteur en pharmacie complété par un Master/Master 2 commerce, marketing ou master 2 International ou expérience professionnelle équivalente
- Master en santé publique est un plus

Pour aller plus loin : <http://www.imfis.fr/>



Passerelles métier :

- Directeur(trice) commercial
- Directeur(trice) des opérations

Pour aller plus loin : www.macarrieredanslapharma.org



Autres appellations :

- Directeur des ventes export
- Export manager

COMPÉTENCES CLÉS

←|→ Transverses

- Maîtriser les enjeux stratégiques de l'entreprise à court, moyen et long terme
- Anticiper et décrypter les évolutions de l'environnement, de l'activité et de l'organisation
- Manager des managers
- Savoir travailler en mode projet
- Prendre la parole pour convaincre, être doté d'un sens politique
- Etre curieux, disposer d'un sens de l'innovation pour identifier les sources de développement potentiel
- Négocier avec des interlocuteurs de haut niveau, savoir argumenter
- Disposer d'une force de conviction et de ténacité pour conclure des partenariats



Métier

- Maîtriser les compétences en business développement
- Avoir une vision globale et stratégique des marchés et des clients grand compte
- Disposer de compétences juridiques en matière de contrats, de partenariats, d'accords
- Identifier, interpréter et analyser des informations scientifiques et économiques
- Avoir une appétence pour les chiffres et la gestion financière
- Maîtriser les réseaux de distribution internationaux
- Disposer des connaissances médicales ou biologiques liées au domaine d'application du ou des produits est un plus
- Maîtriser les relations internationales et connaître les acteurs institutionnels internationaux
- Maîtriser les règles de compliance et d'Ethique des pays concernés

Anglais et autres langues utilisées dans la zone géographique dont il a la charge

- Comprendre un long discours même s'il n'est pas clairement structuré
- Comprendre des textes factuels ou techniques ou scientifiques
- S'exprimer spontanément et couramment sans chercher ses mots. Utiliser la langue de manière souple et efficace pour des relations sociales ou professionnelles
- Exprimer ses idées et opinions avec précision et lier ses interventions à celles des interlocuteurs
- Présenter des descriptions claires et détaillées de sujets complexes, en intégrant des thèmes qui leur sont liés, en développant certains points
- Ecrire sur des sujets complexes dans une présentation ou un rapport, en soulignant les points importants

Directeur(trice) export

Des exportations majoritairement tournées vers les pays émergents.

Une tendance à professionnaliser les acteurs locaux pour assurer le développement commercial sur place.

