

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/trices 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 des options d'investissements en collaboration avec le(s) département(s) concerné(s)
- 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

- Garantie du respect des règles en matière d'Éthique 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

- Animation, management, développement de son réseau de directeurs/trices de zone
- Travail 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(e)
- Directeur/trice des opérations

Pour aller plus loin :

<http://www.macarrieredanslapharma.org/>



Autres appellations :

- Directeur/trice 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
- Encadrer une équipe de managers
- Savoir travailler en mode projet
- Prendre la parole pour convaincre, être doté(e) d'un sens politique
- Être curieux/euse, disposer d'un sens de l'innovation pour identifier les sources de développement potentiel
- Négocier avec des interlocuteur/trices 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 grands comptes
- 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 interlocuteur/trices
- 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

Des difficultés existent depuis quelques années en ce qui concerne les exportations françaises, avec une concurrence accrue en termes de parts de marché. Néanmoins le développement de la production de biomédicaments ouvre des perspectives d'augmentation des exportations.

Le/la directeur/trice export doit savoir analyser en continu les tendances sur les produits de son entreprise (préparations pharmaceutiques, vaccins, médicaments, biomédicaments...), ainsi que les marchés porteurs. Le niveau de compétences attendu se complexifie concernant : l'analyse du risque pays, la prise en compte des facteurs géopolitiques, l'analyse juridique des contrats internationaux, les choix stratégiques liés à une implantation à l'étranger, et l'optimisation de la supply chain.

Les métiers de l'export, et plus spécifiquement celui de directeur/trice export, continuent à évoluer avec les mutations de la réglementation internationale. Le développement des normes et procédures (accords tarifaires, commerciaux et douaniers, législations spécifiques à la commercialisation de certaines gammes de produits ou de services, respect de l'environnement, sécurité et santé) prend davantage d'importance. De nouvelles exigences en matière de conditions de transport, d'emballage, de stockage, de traçabilité des produits apparaissent. Les procédures évoluent également, avec davantage de dématérialisation et la nécessité de maîtriser les outils digitaux, mais aussi de garantir la sécurité des informations et données liées aux contrats, aux transactions et aux expéditions.

