



Famille : Commercialisation / Diffusion  
Domaine d'activité : Information médicale

## Directeur régional

### Autres appellations

- Directeur de région ville/hôpital
- Responsable promotion des ventes
- Responsable régional
- District manager
- First line manager

### Missions

Mettre en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise afin de développer une région donnée. Animer et développer une équipe de visiteurs médicaux ville, hôpital ou pharmacie dans le cadre de la réglementation.

### Activités principales

- Animation d'une équipe de visiteurs médicaux ou délégués pharmaceutiques. Accompagnement, validation et suivi de la réalisation des plans d'actions sectoriels de chaque collaborateur (visites accompagnées, suivi administratif, budget...)
- Relations professionnelles avec les partenaires institutionnels et médicaux et les leaders d'opinion.
- Elaboration et mise en oeuvre du plan d'action sur sa région n fonction de l'analyse de l'environnement (DMOS, suivi budgétaire, priorités produits...)
- Analyse des tableaux de bord quantitatifs et qualitatifs : interprétation des résultats, diffusion des informations et mise en oeuvre des actions correctives nécessaires, suivi d'activité
- Gestion et développement des RH de sa région (recrutement, évaluation, formation...)

### Profil de recrutement

Niveaux de formation ou diplômes

Master 2

Domaines de formation

Commerce

Ecole de commerce

## Expérience

Métier accessible aux personnes expérimentées

## Infos métier

Il s'agit d'un métier en transformation pour lequel les besoins en renouvellement des effectifs devraient être significatifs à partir de 2008. Il est appelé à connaître des évolutions qualitatives, ainsi que l'apparition de deux orientations dans le métier : le « développeur d'activité » et le « manager d'équipes de visite médicale et de ventes ».

On retrouve le métier de directeur régional dans le domaine d'activités ventes avec les mêmes activités et compétences

## Mobilité professionnelle

Poste essentiellement pourvu par la mobilité interne avec une expérience professionnelle dans la filière management, marketing ou promotion des ventes

A court terme

- Directeur de la visite médicale
- Médecin régional
- Négociateur de marchés hospitaliers et/ou grands comptes
- Responsable de la formation commerciale et/ou technique
- Médecin produit

A long terme

- Responsable de zone internationale
- Chef de produit
- Responsable des études marketing