

Les métiers de la famille administration des ventes/export-formation

Une attention particulière portée sur les compétences comportementales. Un renforcement des compétences techniques et scientifiques ; des profils de plus en plus qualifiés :

L'export :

- Une maîtrise des relations internationales et une connaissance pointue de la cartographie des acteurs institutionnels.
- Une excellente maîtrise de l'anglais notamment parfaite aisance à l'oral et compréhension de textes techniques complexes
- Un sens de la diplomatie et de l'intelligence situationnelle
- Une force de conviction, s'affirmer positivement dans le cadre des ses relations professionnelles

La formation

- Une maîtrise de l'ingénierie de formation et techniques d'animation avec une connaissance du fonctionnement des officines Merchandising.
- Une connaissance et maîtrise des outils 4.0 et des nouvelles modalités de formation (e-learning, vocabulaire technique LMS) en lien avec les objectifs pédagogiques
- Une curiosité intellectuelle qui amène à innover dans le domaine des modes d'apprentissages

Le développement de partenariats actifs dans le cadre de relations de proximité :

- Une relation partenariale avec les décideurs des grands comptes, acheteurs hospitaliers et des centrales d'achat dans un contexte de pression des prix et de concentration d'acteurs.
- Une compréhension de l'environnement des produits de santé dans toutes ses dimensions : acteurs, aspects réglementaires, économiques et scientifiques, milieu hospitalier, circuits décisionnels, politiques de santé, financement de marché public du fait de la centralisation des achats à l'hôpital, aux grands comptes, groupement associations de patients.
- Une capacité à fédérer un réseau.
- Une utilisation des outils de communication 4.0

Cela nécessite d'avoir une vision et appréhension systémique des enjeux de la santé et du médicament

Panorama de métiers de la famille administration des ventes/export-formation

Délégué (e) pharmaceutique ; Directeur (trice) export ; Responsable efficacité commerciale (SFE) ; Responsable de zone internationale ; Responsable de formation commerciale et scientifique ; Responsable grands comptes (KAM) ; Responsable régional institutionnel ; Formateur(trice) réseau

Exercer un emploi dans ces métiers nécessite principalement de :

- Avoir une vision et appréhension systémique des enjeux de la santé et du médicament.
- S'adapter et savoir décrypter les évolutions de son environnement et de l'activité
- Travailler en transversalité, en équipes pluridisciplinaires Médical / Marketing / Information promotionnelle.
- Avoir l'envie d'apprendre et actualiser ses connaissances médicales ou biologiques liées à son domaine d'application ou produits
- Savoir écouter activement et diagnostiquer pour construire une réponse adaptée et personnalisée.
- Intégrer dans son quotidien de travail une approche d'amélioration continue
- Veiller à la traçabilité, sécurisation des données de l'information
- Garantir l'éthique compliance et respecter la politique de l'entreprise dans ce domaine
- Anglais : aisance à l'oral et maîtrise de la compréhension de texte complexe à l'écrit.

Source: Leem - [Arthur Hunt Consulting](#)

L'Observatoire paritaire des Métiers, de l'Emploi et de la Formation

Depuis 10 ans, sa mission est d'accompagner les entreprises de la branche sur l'anticipation des évolutions de l'emploi et la connaissance des métiers.

L'un des deux observatoires de branche les plus dynamiques en France, tous secteurs économiques confondus.