



DIRECTEUR-RICE REGIONAL-E EN VISITE MEDICALE **(2 postes en CDI)**

A PROPOS DE NOUS

Rejoindre Laboratoire XO, c'est intégrer un acteur clé de l'industrie pharmaceutique française, fondé en 2015 et en pleine croissance. Avec un chiffre d'affaires global avoisinant les 90M€, notre développement repose sur le succès de nos marques, notre expansion internationale et une stratégie ambitieuse d'acquisitions externes. En seulement 8 ans, nous avons su nous positionner parmi le tiers des laboratoires français les plus performants en termes de chiffre d'affaires, et nous visons à tripler cette performance d'ici 3 ans.

En nous rejoignant, vous intégrez une entreprise dynamique et à taille humaine, où l'agilité et l'innovation sont au cœur de nos succès. Votre rôle sera clé, avec des opportunités rapides de prise de responsabilités dans un environnement stimulant et collaboratif.

Découvrez en plus en cliquant ici : [Home page - LXO](#)

VOTRE PERIMETRE :

Vous rejoignez le Laboratoire XO France en tant que Directeur·rice Régional·e et reportez au BU Head (direction marketing et commerciale). Vous faites partie d'une équipe de deux Directeur·rice·s Régionaux·ales pour l'ensemble du territoire et contribuez, en collaboration, au développement stratégique de la division française.

EXPERIENCES :

- **Titulaire d'un diplôme d'APM**, avec une expertise confirmée dans le secteur pharmaceutique.
- **Minimum 5 ans d'expérience en tant que Directeur·rice Régional·e**, spécialisé·e dans les médicaments de prescription en ville et à l'hôpital.
- **Maîtrise de toute la chaîne du médicament**, de la distribution en officine aux établissements hospitaliers, en passant par les grossistes et les pharmaciens.

COMPETENCES :

- **Leadership inspirant** : Capacité à mobiliser et guider les équipes avec une vision claire et une grande autonomie.
- **Management et développement des talents** : Expérience avérée en gestion d'équipes commerciales, avec un goût prononcé pour le coaching et l'accompagnement des collaborateurs.
- **Excellentes compétences relationnelles et de négociation** : Aptitude à bâtir et entretenir des relations clients solides et durables.
- **Analyse de la performance** : Capacité à piloter les ventes, analyser les données et recommander des actions stratégiques.

- **Autonomie et réactivité** : Aisance dans un environnement dynamique, avec une capacité à prendre des décisions rapides et éclairées.
- **Rigueur financière** : Suivi des budgets, optimisation des ressources et gestion de la rentabilité du périmètre confié.
- **Influence et fédération** : Capacité à interagir efficacement avec l'ensemble des parties prenantes internes et externes.
- **Adaptabilité et gestion du changement** : Aisance à évoluer dans un contexte de forte croissance et à accompagner les transformations de l'entreprise.
- **Proactivité et anticipation** : Esprit d'initiative pour identifier les défis et opportunités avant qu'ils ne se présentent, et agir de manière efficace.

VOS MISSIONS :

Management de l'équipe :

- **Management d'une équipe de vente régionale** en garantissant une forte performance individuelle et collective
- **Gestion RH et administrative** (sectorisation, recrutement, évaluation, formation...) en collaboration transverse avec les services du Laboratoire XO
- **Certification** : respect de la charte de l'information promotionnelle et est garant de la certification des APMs et du bon déroulement du process
- **Animation et motivation des équipes** : collaboration sur les projets nationaux comme le système de primes, l'organisation des séminaires...

Gestion de l'activité promotionnelle :

- **Définition et mise en œuvre de la stratégie régionale** en adéquation avec les objectifs globaux de la BU et en tenant compte des spécificités de chaque secteur
- **Piloter les actions commerciales** pour atteindre les objectifs de vente, augmenter la part de marché et fidéliser les clients clés et les influenceurs de la région.
- **Collabore à l'élaboration de la stratégie de ciblage** et des KPIs nationaux. Création, déploiement et pilotage des outils et moyens nécessaire pour les équipes terrain
- **Reporting** : suivre les KPIs, analyser les résultats pour optimiser les performances commerciales.

Relation clients interne et externes :

- **Collabore étroitement avec les départements marketing**, médical et hôpital pour garantir l'efficacité des opérations et les lancements de campagnes et coordonne la remontée d'information (marketing, médicale, PV, veille concurrentielle...)
- **Gestion des relations clients** :
 - o **Commerciales** : entretenir des relations solides et de long terme avec les clients clés de la région (grossistes, pharmacies, groupements...)
 - o **D'influence** : recherche e KoL, sociétés savantes

Cette offre vous intéresse ? Merci d'envoyer votre CV à : rhxo@laboratoirexo.fr