

Le laboratoire Bausch + Lomb développe et commercialise des traitements médicaux innovants au travers de ses activités Pharmacies et Grossistes, Médecins Spécialistes, Hôpitaux et Cliniques, et Opticiens et Chaines.

Notre gamme de produits conseil, leader sur le marché notamment grâce à des marques d'ophtalmologie comme **Desomedine** et grâce aux marques **Therapearl**, **Cinq sur Cinq**, **ReNu**, **Preservision3**, ou **Cerulyse**, se développe et se diversifie par des **lancements réguliers de produits innovants**.



Nous recherchons actuellement un **Chef de gamme Pharma OTC H/F** pour rejoindre notre équipe marketing basée à Montpellier.

FINALITE DU POSTE

Dans le cadre du plan opérationnel Pharmaciens et Grossistes France Benelux, le chef de gamme définit et met en œuvre la stratégie marketing pour les gammes OTC.

RATTACHEMENT DU POSTE

Ce poste est rattaché au Directeur Commercial Pharmaciens et Grossistes France Benelux.

MISSIONS

- Elabore le plan marketing annuel sur ces gammes :
 - En collaboration avec les différents services de l'entreprise (Etudes de marché, Affaires réglementaires et médicales, Ventes,...) mène les analyses nécessaires à la compréhension optimale de ses marchés.
 - Dans le cadre du plan marketing, et basé sur les analyses citées plus haut, propose les orientations stratégiques et tactiques opérationnelles adaptées à la situation des produits sur leur marché respectif.
 - Propose des prévisions de ventes sous la validation du Directeur Commercial.
 - Assure la présentation de ses plans marketings aux équipes locales et EMEA.
- Exécute avec précision et rigueur l'ensemble de ses plans marketing et tactiques.
 - Prépare dans le respect des plannings réglementaires et commerciaux les campagnes marketing des 4 cycles de promotion.
 - Analyse qualitativement et quantitativement l'impact des ses actions.
 - Assure la présentation de ses campagnes lors des réunions avec la force de ventes.
- Etablit et entretient des relations avec les leaders d'opinions en fonction des différents projets de collaboration prévus ou en cours.
- Détermine et suit avec précision son budget promotionnel.
- Participe à l'élaboration de la stratégie tarifaire et commerciale de ses produits et de ses gammes.
- S'engage à respecter les dispositions réglementaires applicables aux activités pharmaceutiques sur lesquelles il/elle intervient.

RELATIONS INTERNES ET EXTERNES DU POSTE

- Equipes Ventes
- Service Commercial Opérations
- Affaires réglementaires et médicales
- Equipes marketing EMEA et globales - KOL
- Prestataires externes : agence de publicité, imprimeurs

PROFIL RECHERCHE

Titulaire du **diplôme de Pharmacien** ou issu(e) d'une **formation scientifique (type Master 2) complétée par un 3^{ème} cycle en marketing/ventes**, vous justifiez d'une **expérience d'au moins 5 ans** en marketing opérationnel (ou stratégique et opérationnel) dans le secteur de l'officine et idéalement en OTC.

Autonome, organisé(e), sachant définir les priorités, dynamique, vous avez une bonne capacité d'adaptation et êtes doté(e) de force de proposition et de sens de l'initiative.

Vous savez travailler sur différents sujets en même temps et capter l'attention d'un auditoire grâce à une aisance relationnelle.

Anglais courant.

CLASSIFICATION DU POSTE : Groupe 7

LOCALISATION : Montpellier

CONTRAT : CDI

Pour postuler, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivations sur
http://www.bausch.fr/rh/Offres/OTC-MKG-Montpellier-Chef-de-gammes-Pharma-OTC-H-F_196.html