

À PROPOS

Commercial dynamique et motivé, doté de 6 années d'expérience dans la vente et le développement de relations clients. Spécialisé dans l'industrie pharmaceutique, avec un historique prouvé d'atteinte et de dépassement des objectifs de vente. Compétences en négociation, prospection, et fidélisation client.

- COMPÉTENCES
- Spécialiste des produits pharmaceutiques, dispositifs médicaux et biotechnologies
  - Expertise en gestion de comptes clés et en ventes consultatives
  - Maîtrise des analyses de marché, des KPIs et des prévisions de vente
  - Maîtrise des outils CRM
  - Langues : Français (natif), Anglais (professionnel)

- EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES
- Responsable Commercial – Bio Santech

Depuis mai 2021

  - Développement d'un portefeuille clients représentant une augmentation de X % du chiffre d'affaires annuel
  - Gestion et négociation avec des professionnels de santé (pharmaciens, médecins, établissements de santé)
  - Présentation et promotion de nouveaux produits pharmaceutiques auprès des clients.
  - Collaboration avec les équipes marketing pour ajuster les stratégies commerciales en fonction des tendances du marché
  - Formation et accompagnement des nouveaux collaborateurs sur les techniques de vente et les caractéristiques des produits

Commercial Terrain – Bio Santech

Novembre 2018 – avril 2021

  - Gestion d'un secteur de X clients, avec un taux de fidélisation de Y %
  - Réalisation de démonstrations produits et suivi des essais cliniques
  - Analyse des besoins clients pour proposer des solutions adaptées et personnalisées
  - Suivi régulier des performances et ajustement des stratégies pour atteindre ou dépasser les objectifs fixés

- FORMATION
- Master en Commerce et Marketing dans le Secteur de la Santé

Any City

Septembre 2016 – juin 2018

Licence en Commerce et Marketing dans le Secteur de la Santé

Any City

Septembre 2013 – juin 2016

- RÉALISATIONS CLÉS
- Augmentation du chiffre d'affaires de X % sur 3 ans
  - Récompensé par le prix Messagem pour la meilleure performance commerciale en 2023
  - Lancement réussi d'un nouveau produit dans une région à fort potentiel, avec [chiffres ou impacts]

CERTIFICATIONS

Formation aux Bonnes Pratiques de Distribution – 2022