

NADA HARRIRI

INGÉNIEURE TECHNICO-COMMERCIALE | INGÉNIEURE BIOMÉDICALE

+33 6 98 64 19 28

harririnada@gmail.com

Rouen

À PROPOS

Profil polyvalent dans le secteur biomédical, avec une expertise en gestion de produit, support applicatif et développement commercial.

J'interviens sur l'ensemble du cycle de vie des dispositifs médicaux, en assurant la veille technologique, la stratégie d'accès au marché et la formation des utilisateurs, dans un contexte startup agile.

COMPÉTENCES

- Analyse de marché et besoins clients.
- Rédaction de guides utilisateurs & fiches techniques.
- Démonstration produit | Formation utilisateurs.
- Support avant-vente et post-installation.
- Gestion de relation client & remontée terrain.
- Maîtrise et respect de la réglementation et des normes de la qualité (IVDR, MDR, ISO13485, ISO15189, ISO 14971).

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Responsable produit international – Génotropy | France

Novembre 2024 – aujourd'hui

Produit : Réactif de diagnostic prénatal en biologie moléculaire.

- Gestion du cycle de vie du dispositif.
- Mise en place de stratégies commerciales basées sur la veille concurrentielle.
- Développement commercial en France et en Allemagne (prospection, suivi, fidélisation).
- Présentation et promotion du produit auprès des biologistes et techniciens de laboratoire.
- Représentation de l'entreprise lors de congrès et salons professionnels en France et en Allemagne.
- Rédaction de la documentation réglementaire : PSUR, dossier de gestion des risques (ISO 14971), traçabilité et suivi post-commercialisation.
- Préparation et gestion des audits internes et externes ; pilotage du système qualité (SMQ) conforme à la norme ISO 13485.

Ingénierie qualité et affaires réglementaires en alternance – Génotropy | France

Septembre 2023 – 2024

Produit : Réactif de diagnostic prénatal en biologie moléculaire.

- Mise à jour et optimisation du système qualité (ISO 13485).
- Gestion des non-conformités, CAPA, contrôles qualité.
- Rédaction des documents réglementaires (PSUR, stratégie CE, évaluation clinique).
- Gestion de la relation avec l'Organisme notifié.
- Préparation et réalisation d'audits internes et externes.

Application & Sales Specialist – Snibe Morocco

Mars 2022 – 2023

Produit : Automates et réactifs d'immunologie et de biochimie clinique

- Développement commercial par la prospection active de nouveaux clients (laboratoires, cliniques, centres de diagnostic).
- Gestion et fidélisation d'un portefeuille clients du secteur public et privé (laboratoires, hôpitaux).
- Analyse des besoins clients et veille concurrentielle pour adapter l'offre commerciale.
- Contribution à la définition de la stratégie commerciale sur le marché marocain.
- Représentation de l'entreprise lors de congrès médicaux et salons professionnels.
- Formation des utilisateurs à l'utilisation des équipements et logiciels associés.
- Support technique et applicatif post-installation et gestion des réclamations clients.

FORMATION

Diplôme d'ingénieur en génie biomédical – Bio-ingénierie

ISIFC – Institut Supérieur d'Ingénieurs de Franche-Comté, France
2021 – 2024

Master en génie biomédical – Instrumentation & maintenance

Faculté des sciences et techniques, Maroc
2019 – 2021

RÉALISATIONS CLÉS

- Acquisition de 3 nouveaux clients (LBM) en 10 mois. (Snibe Morocco)
- Contribution à l'augmentation du chiffre d'affaires de la société (Snibe Morocco)
- Maintien de la certification ISO 13485 de la société (Génotropy)