



***** *****

25/12/1967 (56 ans)
Nationalité française
marié
Permis 04/1990

** *** ** ***** *****

Hécourt (27120)

****,******@*****,**

DELEGUEE PHARMACEUTIQUE mission Zentiva Sanofi, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2017 / août 2017** **attachée commerciale**
noreva auvergne
- janv. 2016 /** **DELEGUEE PHARMACEUTIQUE mission Zentiva Sanofi**
korum 27/76
*Assurez la vente et la promotion des médicaments génériques auprès des officines de mon secteur.
Proposer et négocier les conditions commerciales suivant la politique Zentiva.
Accompagner le client pour atteindre les objectifs de CA fixés.
Présenter et mettre en place les plus-values de Zentiva : formations kits pilules et douleurs ...
Suivi des contrats et respects des accords de groupements.
Prospecter pour de nouveaux contrats.
Planifier et optimiser des plans de tournée, saisir les rapports de visites.
Mettre à jour le fichier clients*
- janv. 2015 / janv. 2016** **CHEF DE SECTEUR mission**
MÉRIAL pour SIG Europe CA 450k€ 250comptes
*Prospection et développement de mon portefeuille de clientèle.
Prise de commande qui aboutit à la conclusion du contrat.
Proposer des actions pour promouvoir les produits
Optimiser avec eux la présentation des linéaires.*
- janv. 2015 /** **ANIMATRICE /FORMATRICE**
laboratoire EFFICARE(75)
- janv. 2013 / déc. 2016** **DIRIGEANTE WINPHARM**
*: responsable de la promotion et du référencement de
Plusieurs gammes auprès des pharmacies d'officine développer et prospecter pour
l'ouverture de
de nouveaux comptes, construire des relations de confiance et de
partenariats avec mes différents
laboratoires.(18labos et 100ouvertures de comptes)(cosmétiques,
matériels médicales,...) .
Visite médical auprès des dermatologues et quelques médecins
généralistes.*
- janv. 2011 / déc. 2013** **PREPARATRICE EN PHARMACIE**
PREPARATRICE EN PHARMACIE OFFICINALE
*Manager et former l'équipe afin de dynamiser les ventes et augmenter le chiffre
d'affaire.*
- janv. 2011 /** **VRP MULTICARTES POUR**
GRANDE MAISON DE VIN
*UNE Contact téléphonique afin d'obtenir une rendez vous en vue de dégustations à
domicile
et des ventes auprès d'une clientèle de particuliers (un CA de 10000€ /mois.)*
- janv. 2010 /** **ATTACHEE COMMERCIALE**

