



***** *****

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

Éragny (95610)

*****@*****.***

Key Account Manager, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- sept. 2021 /** Passion Immo, osny
- sept. 2020 / août 2021** **Key Account Manager**
IRIS OHYAMA, LIEUSAINT
*Prospection de nouveaux comptes clients sur l'intégralité de la France.
Suivi qualitatif, des comptes clients
Démarche commerciale ciblage et identification des hauts potentiels.
Propositions et réalisations de plans d'actions commerciaux.
Définition d'une stratégie de ciblage et d'approche.
Gestion d'un secteur commercial, analyse et ciblage de prospects
Déploiement d'une action de conquête efficace et pertinente.*
- oct. 2016 / août 2020** **Déléguée Pharmaceutique**
Laboratoire Boiron, Messimy
*Gestion portefeuille clients (250)
Implantation des nouveaux produits
Merchandising sell out
Mise en place de plan d'action
Formation des équipes*
- sept. 2014 / juil. 2016** **Déléguée Pharmaceutique**
Pfizer, Paris 3ème France, 1ère Région
*Maintien et progression d'un portefeuille clients de 220 officines ciblées.
Développer une relation client qui surpasse les conditions commerciales

de la concurrence.
Ouverture de nouveaux clients génériques.
Plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux
(ciblage, proposition de solutions).
Recueil et remontée des informations de la concurrence et de
pharmacovigilance.
Informé et conseiller les pharmaciens et l'équipe officinale.*
- juin 2012 / oct. 2013** **Déléguée Pharmaceutique**
Tena, Roissy
*Responsable du développement du CA direct pharmacie soit CA 2012 : 1,4
M d'euros
Prospecter les nouveaux clients, fidéliser la clientèle de 350 officines.
Déployer la stratégie commerciale définie par la direction générale.
Conduite des actions de merchandising dans les officines.
Organiser et animer les sessions de formations produits et techniques de
vente (pharmaciens et équipes officinales).*
- nov. 2008 / juil. 2011** **Déléguée Pharmaceutique**
Pharminov: Actavis /Bayer, Levallois Perret
*En charge de développer le portefeuille clients par le biais d'opération de
prospection terrain.
Fidélisation de la clientèle, vente, prospection, 1ere France (+de 60
ouvertures de compte clients).
Vente OTC et dermo-cosmétique./ gamme vétérinaire*

Vente de piluliers pour EHPAD.

juin 2007 / sept. 2008

Déléguée Pharmaceutique

Teva, Puteaux

Implantation des nouvelles molécules, meilleure performance top 20.

Maintien, augmentation et suivi du portefeuille clients.

Application de la stratégie et de la politique commerciale mises en place par le laboratoire.

janv. 2006 / avr. 2007

Déléguée Pharmaceutique

Wyeth's santé familiale (Whitehall), Ladefense

Vente de médicaments et de produits conseils.

Atteinte objectifs: 140% de RO sur certaines gammes de produits

Maintien et augmentation du portefeuille clients.

Application de la stratégie et de la politique commerciale mises en place par le laboratoire.

juin 2004 / déc. 2005

Technico-Commerciale en GMS

Société Eurek'art, Grenoble

Gestion des linéaires et des stocks

Optimisation des points de ventes.

Merchandising, implantation nouvelles gammes.

sept. 1987 / août 2003

Divers postes occupés dans les métiers de la petite enfance.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ sept. 2003

Formation d'Attachée commerciale des; metiers de la santé

IFDM, PARIS

sept. 1985 / juin 1987

BEP Agent Administratif en Service; Informatique. CAP Administration des ventes - CAP

Lycée Marie Laurencin, PONTOISE

/

I.F.D.M

Institut de Formation de Délégués Médicaux et pharmaceutiques Paris XVème

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

Français

CENTRES D'INTERETS

course à pied, Danses latines