

Werfen France

Définition de fonction

Prénom Nom :

Fonction: Spécialiste Clinique & Chef de Produits Acute Care Diagnostics : Gammes WBH-PBM & WBH

Département : Marketing / Affaires Médicales

Rattachement hiérarchique : Directeur Général

Localisation : Werfen France

Description du poste :

Elabore avec les affaires médicales et scientifiques des SBU (IL, IL San Diego et Inova) et la Direction de Werfen France, la stratégie de communication médicale.

Est responsable de l'identification et le suivi des relations avec les KOL, les experts médicaux, ainsi que du suivi et du support pour les études scientifiques.

Participe à définir la stratégie marketing et les moyens à mettre en œuvre pour assurer le développement de sa gamme de produits, conformément aux objectifs de Werfen France.

Réalise sa mission avec un haut standard éthique et professionnel, en accord avec les valeurs du groupe.

Contexte spécifique/environnement :

Le marché français IVD connaît de profondes transformations, les principales tendances, sont : consolidation, développement des EBMD et biologie d'urgence, Spécialisation et Accréditation (15 189 & 22 870).

Dans ce contexte, nous souhaitons renforcer le lien entre le clinicien et le laboratoire pour améliorer le parcours de soins du patient et maximiser à la fois la valeur clinique et économique de nos solutions innovantes. Ce point est clé pour influencer les différents décideurs et renforcer notre avantage compétitif.

Principales responsabilités:

1. Responsable des affaires médicales : 50% de l'activité

- Gère la stratégie de communication médicale avec la Direction et les SBU.
- Communications cliniques et scientifiques, protocoles d'études et les publications, le matériel d'éducation, les réunions et événements, informations, etc...
- Gestion de la relation avec les KOL et experts médicaux
- Participe à l'éducation et le conseil aux pratiques cliniques et médicales, parcours de soin, besoins et attentes qui valorisent le DIV, ses pratiques et ses produits.
- Participe aux projets « Health Economics ».
- Implémente des programmes d'éducation clinique.
- Prépare et réalise des workshops scientifiques et cliniques.
- Participe aux réunions avec les sociétés savantes et les divers syndicats professionnels (Fournisseurs et clients)
- Participe aux congrès scientifiques, aux séminaires et aux événements groupe.

- Participe à la formation des collaborateurs, support aux questions cliniques et médicales.
 - S'assure d'une bonne relation transversale avec l'ensemble des BU et des Chefs de Produits.
 - Peut être en relation avec les associations de patients
- 2. Chef de Produits : 50% de l'activité**
- Réalise et propose à la Direction marketing, les plans marketing, et anime les groupes de lancement.
 - Assure le respect des objectifs et des échéances ; analyse les écarts et propose toutes actions de nature à optimiser les résultats tant sur le plan du chiffre d'affaires, du placement des instruments, que de la profitabilité.
 - Assure, en relation avec l'équipe terrain, les démonstrations et le suivi des premiers utilisateurs (réactifs et analyseurs).
- 3. Information, Formation :**
- Assure en coordination avec l'ensemble du personnel du département, la conception, la mise en œuvre et le suivi des plans de communication clients : routages, téléphone, fiches techniques, etc... ainsi que des plans de formation des clients.
 - Assure en interne, la formation et le soutien des Ingénieurs Commerciaux lors des réunions de vente, des conférences téléphoniques ainsi que des visites terrain.
 - Contribue à la formation de nos clients.
- 4. Communication :**
- Contribue à la qualité de l'image de la société auprès de la clientèle.
 - Développe avec les leaders d'opinion des relations privilégiées.
 - Assure la mise en œuvre et le suivi de la politique de relations publiques : Congrès, atelier, publication, sites vitrine, etc...
- 5. Plan Qualité :**
- Contribue positivement à l'entretien d'un état d'esprit au service d'une amélioration constante des performances, conformément à la politique qualité de la société :
 - Remontées des réclamations
 - Actualisation des indicateurs / objectifs de performance
 - Respect / optimisation des procédures
 - Contribue de manière active et productive aux :
 - Groupes de travail, réunion qualité de service
- 6. Fonctionnement interne :**
- Respecte les règles internes de fonctionnement du service :
 - Code vestimentaire
 - Congés / RTT/ Absences
 - Notes de frais
 - Procédure Voyages
 - Entretient un esprit d'équipe et de collaboration avec les différents services de la société.

Budget géré

A définir

Relations internes

Cette fonction nécessite d'établir une bonne communication avec le Groupe, avec la Direction, les équipes de ventes, équipe grands comptes, les différentes BU, les différents chefs de produits, le service et l'administration des ventes.

Compétences et capacités:

Très bonne compétence en présentations scientifiques et marketing.
Très bonne expression écrite et orale, en Français comme en Anglais
Bonne capacité à comprendre et transmettre les missions et la vision stratégique de la société autour du soin du patient.
Aptitudes au management de projets. Ouverture d'esprit et esprit de synthèse, capacité à mobiliser et à transmettre.
Culture de la relation clients et du service, sens des responsabilités.

Connaissances et expérience requises pour le poste:

De formation médicale ou Pharmacien, avec une expérience du diagnostic in vitro
Expérience ou connaissance des problématiques de la biologie délocalisée (Accréditation, IT)
Anglais indispensable.
Expérience du bloc opératoire et / ou en cardiologie interventionnel, perfusionniste, etc..
Fortes compétences en Hémostase serait un plus

Mobilité internationale:

Non applicable

Temps de déplacements:

50%-60% du temps

Approbation:

Responsable hiérarchique	Date
--------------------------	------

Collaborateur	Date
---------------	------

Une définition de fonction correspond à la vision de la fonction au jour de sa remise au salarié. La Direction se réserve le droit de l'adapter aux évolutions constatées ou à venir.