

Marketing / Vente

La commercialisation d'un produit issu de l'industrie pharmaceutique est permise grâce à l'AMM. Il faut pouvoir déterminer les groupes d'individus visés, la localisation géographique des marchés potentiels, et identifier les médicaments concurrents. C'est une étape importante et qui déterminera souvent la durée de vie sur le marché du médicament.

Les métiers du marketing (source: LEEM)

Chargé de produit

Elaborer et mettre en oeuvre la stratégie marketing afin de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de son ou ses produits.

Chargé de gamme

Définir et mettre en oeuvre la stratégie marketing d'un groupe, d'une gamme de produits ou d'un produit à fort chiffre d'affaires afin de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité. Coordonner et animer une équipe de chefs de produits.

Directeur marketing produits

Concevoir et conduire la stratégie marketing et veiller au respect de la réglementation.

Directeur des opérations de vente

Elaborer, suivre et contrôler la mise en oeuvre de la stratégie commerciale afin de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité dans le cadre de la politique globale de l'entreprise.

Chargé d'études marketing

Mettre en place et synthétiser des études qualitatives et/ou quantitatives relatives aux marchés et aux produits.

Responsable d'études marketing

Définir, coordonner et exploiter les études de marché afin d'apporter des recommandations nécessaires à l'élaboration de la stratégie économique de l'entreprise.



Le profil de recrutement...

Les recruteurs vont rechercher des pharmaciens, médecins ou scientifiques dont la formation aura été complétée par un master en marketing ou en gestion. Les écoles de commerce comme HEC et ESSEC proposent des masters en management de la santé.

Dans cette salle vous pourrez rencontrer des professionnels du marketing.

N'hésitez pas à poser toutes vos questions!