



Dechra France recherche son/sa futur(e)
Délégué(e) Vétérinaire/Business Partner
(Multi Activités Spécialiste Equin)

dans le cadre d'un **CDI à temps plein** à pourvoir **dès que possible**



MISSIONS :

Dans le cadre de notre stratégie de développement, nous renforçons notre développement sur le segment Équine, identifié comme un levier stratégique de croissance.

Rattaché(e) au Directeur Régional Nord, vous êtes le/la responsable commercial(e) de votre secteur pour l'ensemble des gammes de Dechra France (gammes Animaux de Compagnie, Animaux de Rente, Equine) avec une attention toute particulière pour la gamme équine. En tant que tel vous avez la responsabilité pleine et entière de performance de votre portefeuille de clients.

Votre objectif :

Développer durablement le chiffre d'affaires, la marge et la part de marché sur votre territoire, en construisant une stratégie sectorielle ambitieuse et structurée.

Vos responsabilités clés :

Développement stratégique du secteur

- Elaborer un plan de développement à 3 ans pour votre secteur
- Identifier les relais de croissance prioritaires (cliniques équines, structures mixtes, KOLs)
- Prioriser les clients à fort potentiel et concentrer vos ressources là où l'impact est maximal
- Accompagner les clients dans le développement de leur business par l'identification de leurs besoins et un discours adapté

- Déployer une approche différenciante et orientée création de valeur

Leadership commercial

- Positionner Dechra comme partenaire de référence notamment sur l'Équine
- Assurer la promotion des produits et apporter à vos interlocuteurs une information de qualité conforme à la formation reçue et adaptée à ses besoins ;
- Construire, déployer et suivre des plans d'action dédiés aux clients clés
- Développer des relations long-terme avec les décideurs et influenceurs préalablement identifiés
- Être moteur sur les lancements produits

Excellence d'exécution

- Piloter votre activité via le CRM
- Analyser vos résultats et ajuster vos actions en fonction du ROI
- Travailler en synergie avec Marketing, Technique et KAM

En tant que responsable commercial(e) du laboratoire Dechra France, vous êtes le/la garant(e) de l'image de l'Entreprise, de l'information technique délivrée et du développement du CA sur votre secteur. Ce dernier ayant un poids prépondérant dans le CA de la catégorie Equine, votre impact sera majeur dans l'atteinte des objectifs et de l'ambition de Dechra.



PROFIL :

Nous recherchons un(e) commercial(e) ambitieux(se), structuré(e) et orienté(e) performance.

Vous :

- Avez une solide expérience commerciale (BtoB idéalement) et un intérêt marqué pour l'industrie pharmaceutique
- Maîtrisez l'environnement vétérinaire, avec une vraie sensibilité Équine
- Êtes capable de raisonner stratégie de territoire, pas seulement visites terrain
- Savez analyser vos résultats et piloter votre activité
- Avez le goût du challenge et des objectifs élevés, avec un excellent relationnel
- Aimez travailler en équipe, êtes mobile et disponible afin d'avoir une présence terrain soutenue.
- Maîtrisez les outils informatiques standards (la maîtrise d'un CRM est un plus).

La connaissance de l'environnement équin est un atout déterminant.

Secteur géographique couvert : Nord Ouest

(76-27-14-50-61-60-22-35-53-72-44-49-37-41-28-91-77-78-95) / Nécessité d'habiter sur le secteur, idéalement sur la Normandie.

Type contrat : contrat à durée indéterminée (CDI)

Durée du temps de travail : temps plein

N'attendez plus, rejoignez-nous !



QUI SOMMES NOUS ?

Dechra est un laboratoire pharmaceutique international (distributeurs dans plus de 70 marchés, 8 sites de fabrication, 1900 employés dans le monde, 15 bureaux en Europe), dont l'activité - exclusivement dédiée aux vétérinaires - est spécialisée dans le développement et la commercialisation de produits destinés au bien-être et à la santé des animaux de compagnie (chiens, chats), des animaux de rente et des chevaux.

Entreprise en expansion, avec la passion de maintenir notre culture et de faire la différence, nous sommes un groupe reconnu proposant une gamme complète de produits, une expertise technique et des connaissances pour assister nos clients.

Parmi nos champs d'expertise : Endocrinologie, Anesthésie & Analgésie, Cardiologie, Nutrition, Dermatologie, Ophtalmologie, Reproduction...



CHOISIR DECHRA ?

- Groupe international solide et dynamique
- Entreprise FR à taille humaine (60 salariés) et en croissance
- Rémunération et avantages attractifs
- Travail hybride
- Programme de développement professionnel
- Engagement solidaire et écoresponsable



NOS SALARIÉ(E)S

- Orienté(e)s solution et proactifs(ves)
- Adorent le travail en équipe
- Travaillent en mode projet
- Valorisent le courage et l'honnêteté
- Sont professionnel(le)s et engagé(e)s
- Aiment se surpasser et s'amuser



POUR POSTULER

Rendez-vous sur notre site Carrières en cliquant **ici**

Audrey ALVAREZ

Directrice Ressources Humaines

www.dechra.com / www.dechra.fr

Suivez
nous !

facebook LinkedIn

