



QUI SOMMES NOUS ?

Dechra est un laboratoire pharmaceutique international 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 et chevaux) et des animaux de rente. Entreprise en expansion, avec la passion de maintenir notre culture et de faire la différence, nous sommes à la fois une entreprise à taille humaine dynamique mais également un groupe reconnu proposant une gamme complète de produits, une expertise technique et des connaissances pour assister nos clients.



NOS SALARIES

- Orientés solution et proactifs
- Adorent le travail en équipe
- Valorisent l'honnêteté
- Sont professionnels
- Aiment se surpasser et s'amuser



CHOISIR DECHRA ?

Parce que nous sommes une entreprise internationale en croissance, nous pouvons vous proposer des défis passionnants, de bonnes opportunités de développement, une rémunération et des avantages attractifs, des conditions de travail flexibles et un bon environnement de travail.

POUR POSTULER

Rendez-vous sur notre site [Carrières en cliquant ici](#)

Marie-Ange GADIAGA

Responsable Ressources Humaines

www.dechra.com

DELEGUE VETERINAIRE BUSINESS PARTNER

Dechra France recherche pour son département animaux de compagnie un **Délégué Vétérinaire Business Partner H/F** dans le cadre d'un **CDI à temps plein** à pourvoir **dès que possible**



MISSIONS :

Véritable Business Partner, et reportant au Directeur régional Nord, votre mission sera d'atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés.

Vos missions seront les suivantes :

- Vous êtes le/la responsable commercial(e) de votre secteur ;
- Vous accompagnez les clients dans le développement de leur business par l'identification de leurs besoins et un discours adapté ;
- Après analyse, vous concevez et réalisez un plan d'action sectoriel en fonction des objectifs définis afin de développer le portefeuille de clients, cabinets et cliniques vétérinaires. Ce plan d'action doit être argumenté, structuré, pertinent et capable de s'adapter avec réactivité aux mouvements du marché ;
- Vous développez les comptes clés de votre secteur :
 - Cartographiez les clients en fonction de leur influence, leur poids et leurs activités pour déterminer notamment la liste des décideurs et influenceurs,
 - Créez, mettez en place, suivez et mesurez des plans d'action pour les clients clés pour les accompagner dans leur développement
- Vous évaluez le retour sur investissement de ces actions et y apportez les corrections nécessaires ;
- Vous assurez la promotion des produits et apportez à votre interlocuteur une information de qualité conforme à la formation reçue et adaptée à ses besoins ;
- Vous faites un suivi de votre activité commerciale et administrative.

Interlocuteur(e) privilégié(e) du Laboratoire auprès de vos clients vétérinaires, 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.

Votre professionnalisme, vos actions et votre rôle de conseil sont essentiels à la croissance du Laboratoire.



PROFIL:

Titulaire d'un diplôme de visiteur médical ou d'un BAC +2 scientifique, vous avez idéalement une expérience confirmée dans le domaine des animaux de compagnie.

Vous avez une bonne capacité à travailler en équipe et êtes mobile et disponible afin d'avoir une présence terrain soutenue.

Vous êtes orienté résultats, à l'aise à l'oral et avez le goût du challenge.

Vous maîtrisez l'outil informatique et les CRM.

Périmètre géographique à couvrir : 14-27-50-61-76

Vous vous reconnaissez dans les valeurs de Dechra et la perspective de rejoindre une entreprise en pleine croissance vous motive ?