



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
- 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](#)**

Marie-Ange GADIAGA

Directrice Ressources Humaines

www.dechra.com / www.dechra.fr

Suivez
nous !

facebook LinkedIn



Dechra France recherche pour son département animaux de rente / équine 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 des opérations, 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(rice) 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 BAC +2 scientifique, agricole ou de visiteur médical, vous avez un intérêt marqué pour les animaux de rente et/ou équins. Une première expérience commerciale serait un plus, idéalement dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire, notamment en Ruminants et/ou Equine.

Vous aimez apprendre et travailler en équipe, vous êtes mobile et disponible afin d'avoir une présence terrain soutenue.

Vous êtes orienté(e) résultats, disposez d'un excellent relationnel et avez le goût du challenge.

Vous êtes à l'aise avec l'informatique et les CRM.

Périmètre géographique à couvrir : 14, 27, 28, 72, 37, 41, 45, 02, 60, 62, 80, 02, 59 + Ile de France.

Fourchette de rémunération indicative : 48 – 53 KE (selon profil)

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

N'attendez plus, rejoignez-nous !

