



Dechra France recherche son/sa futur(e)

Responsable Marketing Senior

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



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 de produits spécialisés, 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

MISSIONS :

Rattaché(e) à la Directrice Marketing, vous êtes responsable de la performance et du développement stratégique d'une catégorie prioritaire au sein de la Direction Marketing de Dechra France.

Vos responsabilités clés seront les suivantes :

1. Pilotage stratégique & business

- Être responsable de la performance globale de la catégorie et de l'atteinte des objectifs de croissance, de rentabilité et de part de marché.
- Définir les priorités business et marketing de la catégorie dans un environnement en constante évolution.
- Construire et déployer une stratégie marketing 360° intégrant l'ensemble des leviers de développement. BtBtC
- Identifier les relais de croissance, les opportunités de développement et les besoins d'innovation produits, services ou solutions.
- Développer une compréhension approfondie des besoins des vétérinaires, ASV, KOL et propriétaires et autres acteurs de l'écosystème afin d'orienter les décisions marketing.
- Analyser les performances de la catégorie, les tendances de marché, la concurrence et les données clients afin de recommander les arbitrages nécessaires.
- Définir les indicateurs de performance, suivre les résultats et prendre les décisions permettant d'atteindre les objectifs fixés.

2. Exécution opérationnelle

- Mettre en œuvre les plans marketing en collaboration avec les équipes commerciales et les parties prenantes internes.
- Piloter les lancements de produits, les campagnes promotionnelles et les actions terrain.
- Coordonner la création des supports marketing, scientifiques et commerciaux.
- Assurer le suivi des budgets marketing et garantir le respect des délais, des objectifs et des exigences réglementaires.

3. Activation omnicanale & digital

- Définir et déployer la stratégie omnicanale de la catégorie.
- Activer les différents leviers marketing : CRM, campagnes digitales, e-commerce, contenus, événements, trade marketing et actions terrain.
- Optimiser l'expérience client, l'engagement et la fidélisation à travers des parcours cohérents et performants.
- Mesurer et optimiser en continu le retour sur investissement des actions menées.

4. Leadership transverse & collaboration

- Fédérer et influencer les équipes commerciales, médicales, techniques, digitales et internationales autour des priorités de la catégorie.
- Développer des relations durables avec les partenaires externes (KOL, agences, prestataires, experts).
- Représenter votre catégorie auprès des équipes France et Europe.
- Contribuer à l'évolution des pratiques marketing en promouvant l'innovation, l'amélioration continue et le partage des bonnes pratiques.

PROFIL :

Titulaire d'un diplôme de niveau BAC +5 Marketing/Commerce/Business, vous êtes un(e) marketeur(rice) confirmé(e), passionné(e) par la stratégie, l'expérience client, les données et la création de valeur en environnement complexe

- ✓ Expérience significative (7+ ans) en marketing
- ✓ Forte sensibilité omnicanale et data-driven : CRM, automation, campagnes digitales, ROI
- ✓ Bonne connaissance des environnements réglementés (santé humaine ou animale, OTC, dispositifs médicaux, etc.)
- ✓ Anglais professionnel indispensable (contexte international)

Localisation : Siège à Montigny-le-Bretonneux (78)