



## 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.

## NOUS CONTACTER

Lilia MEDAR

Responsable Ressources Humaines



[recrutement.fr@dechra.com](mailto:recrutement.fr@dechra.com) pour

envoyer votre CV et LM

[www.dechra.com](http://www.dechra.com)

## Directeur Régional H/F

Dechra France recherche pour son département Commercial un **Directeur Régional H/F** en charge de la Région Ouest, dans le cadre d'un **CDI temps plein** à pourvoir **dès que possible**.



## MISSIONS :

Rattaché au Directeur Commercial, vos missions seront les suivantes :

- Manager une équipe de délégués vétérinaires ;
- Développer la performance de l'équipe par un coaching terrain régulier de chaque délégué.
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale en collaboration avec le Marketing et le Directeur Commercial et s'assurer de sa mise en œuvre sur la région.
- Analyser les KPI's au niveau régional et proposer des plans d'actions ou ajustements nécessaires ;
- Elaborer un plan d'action régional pour atteindre les objectifs fixés dans le cadre de la stratégie définie par le laboratoire ;
- Mettre en œuvre, avec vos collaborateurs, ce plan d'action et en assurer le suivi ;
- Assurer un reporting régulier auprès du Directeur Commercial ;
- Travailler de concert avec les différents interlocuteurs de l'entreprise.
- Préparer et participer aux négociations avec les GIE de sa région.



## PROFIL:

Disposant d'une qualification de niveau bac+2 minimum (Commercial/Force de Vente), vous avez une expérience de management et une expérience commerciale significatives dans le secteur vétérinaire. Vous connaissez les acteurs de ce marché.

Doté d'un excellent relationnel et d'un charisme naturel, vous êtes reconnu pour vos compétences managériales, votre esprit fédérateur tout en étant orienté performance et résultats.

Vous disposez d'une bonne maîtrise des outils bureautiques et CRM.

Vous avez idéalement de bonnes notions d'anglais.

Secteur géographique couvert : 18-23-36-37-41-58-86-87-22-29-35-53-72  
03-42-43-63-71-44-56-49-29-16-17-79-85-69-01-74

Rémunération à définir selon profil.

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

N'attendez plus, rejoignez-nous !

