



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 pour

envoyer votre CV et LM

www.dechra.com

CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EN ALTERNANCE H/F

Dechra France recherche pour son département Commercial un **Chargé de développement Commercial H/F**, dans le cadre d'une **Alternance** à pouvoir **dès que possible**.



MISSIONS :

Rattaché au Directeur Commercial et au Directeur des opérations, vos missions seront les suivantes :

STRATEGIE

- Travailler sur les outils et datas soutenant l'élaboration de la stratégie de l'entreprise. Comprendre les objectifs de celle-ci.
- Travailler sur les outils, les datas et les méthodes aidant à optimiser le chiffre d'affaires et la marge de ce business, augmenter les parts de marché et participer au développement de l'activité en anticipant les évolutions du marché
- Participer aux analyses permettant l'élaboration du budget ventes / dépenses et d'assurer l'atteinte du budget ventes et le respect du budget dépenses
- Participer aux réunions managers terrain en étant force de proposition afin de favoriser la croissance de son business

COMMERCIAL

- Comprendre l'organisation et les actions commerciales visant à optimiser les performances. Travailler sur les besoins d'outils de pilotage et de suivi.
- Travailler sur les besoins en outils et messages clés afin d'optimiser les campagnes et les actions promotionnelles.
- Travailler sur les outils et les analyses pour l'élaboration de la Politique commerciale et des campagnes commerciales.
- Comprendre le schéma des négociations commerciales lors des appels d'offres, le circuit de signature et le suivi des contrats commerciaux et des relations avec certains grands compte

MANAGEMENT

- Travailler sur le recrutement, l'intégration et la formation des équipes commerciales
- Participer aux sessions de préparation des trainings commerciaux des équipes
- Travailler sur les outils de challenges commerciaux

PROFIL:

Vous préparez un diplôme de niveau Master 1, vous êtes dynamique, rigoureux et savez prendre des initiatives. Vous êtes doté(e) d'un très bon savoir être et d'une aisance relationnelle. Vous êtes à l'écoute et savez être force de proposition Vous avez le goût du challenge et avez envie de monter en compétences

Vous disposez d'une bonne maîtrise des outils bureautiques et CRM. La perspective de rejoindre une entreprise en pleine croissance vous motive et vous vous reconnaissez dans les valeurs de Dechra ? Alors déposez votre candidature !