

Le laboratoire Bausch + Lomb développe et commercialise des traitements médicaux innovants au travers de ses activités Pharmacies et Grossistes, Médecins Spécialistes, Hôpitaux et Cliniques, et Opticiens et Chaines.

La forte expansion de notre division Pharmacies Grossistes, liée à notre position de **leader sur les produits d'ophtalmologie** et d'**acteur majeur du marché** sur les produits conseil en pharmacie (produits de cryothérapie, anti-moustiques...), nous amène à accroître notre équipe marketing et à rechercher un :

### Chef de gamme Pharma OTC H/F

Dans un contexte de lancement régulier de nouveaux produits et du récent agrandissement de notre réseau commercial, le futur Chef de gamme H/F sera en charge de la définition et de la mise en œuvre de la stratégie marketing pour les gammes OTC dont il a la charge.

Il travaillera sur une gamme de nos marques phares (**Desomedine, Cérulyse, Therapearl, Cinq sur Cinq, ReNu, Preservision3, ...**) qui sera définie ultérieurement.



#### **MISSIONS :**

- Elaborer le plan marketing annuel sur ses gammes :
  - En collaboration avec les différents services de l'entreprise (Etudes de marché, Affaires réglementaires et médicales, Ventes...), vous mènerez les analyses nécessaires à la compréhension optimale des marchés.
  - Dans le cadre du plan marketing, et basé sur les analyses citées plus haut, vous proposerez les orientations stratégiques et tactiques opérationnelles adaptées à la situation des produits sur leur marché respectif.
  - Vous proposerez des prévisions de ventes sous la validation du Directeur Commercial & Marketing.
  - Vous assurerez la présentation de vos plans marketing aux équipes locales et EMEA.
- Exécuter avec précision et rigueur l'ensemble des plans marketing et tactiques :
  - Vous préparerez, dans le respect des plannings réglementaires et commerciaux, les campagnes marketing des 4 cycles de promotion.
  - Vous analyserez qualitativement et quantitativement l'impact des actions entreprises.
  - Vous assurerez la présentation des campagnes lors des réunions avec la force de ventes.
- Etablir et entretenir des relations avec les leaders d'opinions en fonction des différents projets de collaboration prévus ou en cours.
- Déterminer et suivre avec précision le budget promotionnel de la gamme.
- Participer à l'élaboration de la stratégie tarifaire et commerciale de la gamme.

Ce poste est rattaché au Directeur Commercial & Marketing Pharmaciens et Grossistes France Benelux.

**RELATIONS INTERNES ET EXTERNES DU POSTE :**

- Equipes Ventes
- Service Commercial Opérations
- Affaires réglementaires et médicales
- Equipes marketing EMEA et globales - KOL
- Prestataires externes : agence de publicité, imprimeurs

**PROFIL RECHERCHE**

Titulaire du **diplôme de Pharmacien** ou issu(e) d'une **formation scientifique (type Master 2) complétée par un 3<sup>ème</sup> cycle en marketing/ventes**, vous justifiez d'une **expérience d'au moins 5 ans** en marketing stratégique et opérationnel dans le secteur de l'officine et idéalement en OTC.

Dynamique, autonome, organisé(e), sachant définir les priorités et travailler dans un environnement qui évolue rapidement, vous avez une bonne capacité d'adaptation et êtes doté(e) de force de proposition, de créativité et de sens de l'initiative.

Vous savez travailler sur différents sujets en même temps et capter l'attention d'un auditoire grâce à une forte aisance relationnelle.

Un niveau courant en anglais est nécessaire.

**CLASSIFICATION DU POSTE** : Groupe 7

**LOCALISATION** : Montpellier

**CONTRAT** : CDI

**Vous avez envie de rejoindre une entreprise innovante et dynamique qui vous permettra de relever des challenges professionnels valorisants ? Rejoignez-nous !**

**Pour postuler, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivations à [drhfrance@bausch.com](mailto:drhfrance@bausch.com) en précisant en objet de votre mail la référence OTC/MKG**