

## DIRECTEUR COMMERCIAL RÉGIONAL (DCR) DESCRIPTION DU POSTE

Aspen Pharmacare Canada, une filiale d’Aspen Holdings, a été fondée en 2014 pour offrir aux canadiens le portefeuille grandissant de produits pharmaceutiques et de produits de santé sans ordonnance du Groupe Aspen. Aspen Holdings est un fournisseur sud-africain de produits pharmaceutiques de marque et génériques présent dans plus de 150 pays à l’échelle mondiale, qui offre des produits reconnus pour leur qualité, leur efficacité et leur accessibilité. Au Canada, Aspen s’engage à poursuivre ce legs en offrant des médicaments de marque de grande qualité à des prix concurrentiels qui représentent une valeur équitable pour nos clients et patients.

Vous trouverez, chez Aspen, un environnement de travail engageant et trépidant, des projets stimulants et l’opportunité de vous bâtir une carrière. Saisissez la chance de penser autrement et de collaborer avec des esprits innovants afin d’influencer certains des problèmes les plus critiques auxquels sont confrontés les soins de santé au Canada.

Aspen Pharmacare Canada cherche actuellement à combler le poste suivant :

<b>Poste :</b>	Directeur commercial régional (DCR), Divisions des soins de santé primaires et des hôpitaux – Québec/Atlantique
<b>Emplacement :</b>	Montréal, QC
<b>Relève du :</b>	Directeur principal, ventes et marketing
<b>Responsabilités :</b>	<p>Relevant du directeur principal, ventes et marketing, le directeur commercial régional (DCR) dirigera l’équipe des ventes et usera de son leadership pour amener l’équipe à faire croître les ventes et la rentabilité tout en respectant la vision et les valeurs d’Aspen.</p> <p><b>RESPONSABILITÉS ESSENTIELLES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le DCR est responsable de l’implantation stratégique et tactique efficace des stratégies de marketing et de ventes pour les marques thérapeutiques et les comptes hospitaliers assignés.</li> <li>• Le DCR offrira un leadership stratégique à une équipe de dirigeants commerciaux au sein de la Division des soins de santé primaires ainsi que la Division des hôpitaux. Le DCR devra également collaborer avec les parties prenantes interfonctionnelles à l’interne dans le but d’atteindre les</li> </ul>

objectifs de ventes annuelles, ainsi que de sécuriser et de conserver les contrats rentables avec les principaux comptes cibles.

- Le DCR est également responsable du recrutement dédié, de l'encadrement, du développement, de la gestion et de la motivation de l'équipe des directeurs des comptes principaux.
- Assure un effectif complet de directeurs commerciaux en comblant tout poste vacant ou nouveau poste. Coordonne les entrevues et le processus de sélection en collaboration avec les Ressources humaines et le directeur principal, ventes et marketing.
- Contribue au développement et à la formation de la compétence professionnelle de l'équipe. Voit à ce que ses directeurs commerciaux reçoivent, au besoin, la formation nécessaire pour assurer leur développement. Enquête sur les forums internes et externes pertinents afin de combler les besoins en développement de tous les directeurs commerciaux, tels que décrits lors de leur examen de performance individuelle et conformément au plan de succession de l'entreprise.
- Effectue des examens de performance annuels et semi-annuels détaillés de tous les directeurs commerciaux sur son équipe. Rencontre les membres de l'équipe un à un pour établir des communications plus efficaces et discuter d'idées visant à améliorer le rendement de l'équipe.
- Conjointement avec le directeur principal, ventes et marketing, établit des objectifs et quotas annuels pour l'équipe des ventes.
- Dirige l'élaboration de l'ordre du jour et l'organisation de toutes les réunions régionales des ventes. Codirige les réunions nationales des ventes avec le service du marketing.
- Exécute le plan tactique annuel des ventes en dirigeant le développement collaboratif des plans d'action régionaux, des plans d'affaires pour des comptes précis, et des budgets par territoire. Supervise et forme les directeurs commerciaux quant à l'exécution des plans d'action et des plans d'affaires en vue de répondre aux attentes établies, tout en respectant les échéanciers prévus.
- Développe et élabore, au besoin, pour les directeurs commerciaux, un modèle de plan d'action/guide pour les parties prenantes et en assure l'utilisation.
- S'assure que l'équipe rencontre ou surpasse les normes en matière d'appels de prospection, de présentations, de propositions et de ventes conclues.
- Stimule le développement de nouvelles ventes en initiant des techniques appropriées de gestion de projets et de gestion du personnel.
- Prend des risques calculés quand l'occasion se présente dans le cadre d'un esprit entrepreneurial.
- Sert d'expert en matière de commerce hospitalier – qu'il s'agisse des ventes, des clients, des parties prenantes, des groupes de patients, etc., par l'interprétation de données, de rapports, d'analyses, de

	<p>connaissances en études de marché et de cartographie des parties prenantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entretien de bonnes relations avec les parties prenantes clés (p. ex. les leaders d'opinion, les dirigeants de pharmacies, le comité P&amp;T, les parties prenantes en approvisionnement et les agences centrales pertinentes) et participe aux discussions sur les protocoles/parcours tout en assurant la conformité.</li> <li>• Est responsable du maintien (pour soi-même et pour les personnes qui relèvent directement du DCR ) d'une compréhension approfondie et de l'adhérence à tous les codes, toutes les politiques et tous les règlements applicables (c.-à-d., Code d'éthique des Médicaments novateurs du Canada, code de conduite, etc.).</li> <li>• Soutient un engagement de conformité et fonctionne avec intégrité dans toutes ses activités commerciales. Soutient un engagement de conformité en exerçant une supervision adéquate afin d'assurer une diligence raisonnable au sein de sa région.</li> <li>• Gestion des charges d'exploitation. Contrôle les dépenses afin de respecter les lignes directrices budgétaires.</li> <li>• Assure l'exécution appropriée et le suivi des comptes par l'entremise d'une analyse approfondie des rapports de ventes mensuels.</li> <li>• Fournit en temps opportun des prospectus de ventes et des rapports d'activités précis pour les réunions de gestion.</li> <li>• Se concentre sur l'atteinte des cibles, la livraison de la qualité et le respect des échéanciers.</li> <li>• S'inspire et inspire les autres à rencontrer, voire dépasser, leurs objectifs de ventes annuels.</li> <li>• Établit de bonnes relations et travaille en équipe.</li> <li>• Sait comment faciliter les processus d'équipe et apprécier la situation dans son ensemble.</li> <li>• Fournit du leadership et encadre l'équipe pour les motiver et améliorer l'efficacité de leurs aptitudes à la vente.</li> <li>• Délègue des pouvoirs assortis d'une obligation redditionnelle et en effectue le suivi.</li> <li>• Donne l'exemple aux membres de l'équipe en matière de caractère personnel, d'engagement, d'organisation et d'habitudes de travail.</li> <li>• Adhère à toutes les procédures de l'entreprise, ses politiques et son éthique des affaires, et s'assure à ce qu'ils soient communiqués à l'équipe et implantés au sein de celle-ci.</li> </ul>
<p><b>Qualifications :</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un diplôme universitaire en affaires ou en sciences est obligatoire.</li> <li>• Minimum de 5-10 ans d'un parcours éprouvée en ventes réussies et en gestion des ventes de produits pharmaceutiques tant dans le domaine des soins primaires que dans le domaine hospitalier.</li> </ul>

**PROFIL IDÉAL :**

- Expérience antérieure en gestion des ventes dans les secteurs de la santé des femmes, de la cardiologie, de l'anesthésie, ou de la chirurgie générale de préférence, mais pas obligatoire.
- Expérience antérieure en marketing, en formation ou dans un autre domaine fonctionnel.
- Compréhension approfondie des centrales d'achat et des ventes par compte direct au Canada
- Qualités de leadership à l'appui et capacité à motiver les membres d'une équipe.
- Compréhension démontrée des moteurs opérationnels, de la dynamique, des règlements et de l'accès au marché de l'industrie pharmaceutique
- Forte capacité d'analyse des affaires pour analyser des données, ainsi que développer, exécuter et ajuster des plans d'affaires
- Compétences éprouvées en efficacité des ventes, en établissement d'indicateurs de rendement et en réseautage
- Excellentes présentation et compétences en négociation (verbales/écrites).
- Capable d'organiser, de planifier et d'exécuter des tâches de façon fiable et indépendante.
- Capable de pensée logique lorsque confronté à certains problèmes et habile à trouver des solutions.
- Grande compréhension de la dynamique du marché et de la gestion des relations avec les clients.
- Expérience avérée en démonstration d'initiative et d'approches innovatrices lorsque confronté à l'ambiguïté.
- Maîtrise de MS Office, expérience avec les systèmes de GRC.
- Déplacements requis dans la province du Québec, mais également trimestriellement vers les provinces de l'Atlantiques du Canada et les régions environnantes pour visiter les clients, etc.
- Permis de conduire valide et accès à un véhicule pour couvrir la région.
- Parfaitement bilingue (écrit et parlé) en français et anglais.
- Démontrant les principales compétences commerciales d'Aspen, le candidat idéal sera axé sur le rendement, créera l'avenir, prendra de saines décisions, parrainera l'engagement des consommateurs et des clients et fera preuve de responsabilité et de prise en charge. De plus, le candidat aura d'excellentes aptitudes professionnelles en communications, aura la capacité d'influencer les autres, démontrera une passion pour l'entreprise, et cherchera continuellement à croître, à se développer et à prendre action avec intégrité.



**Aspen Pharmacare Canada Inc.**

Aspen Pharmacare Canada Incorporated  
111 Queen Street East, South Building, Suite 450  
Toronto, Ontario, M5C 1S2  
Fax +647-256-3501 [www.aspenpharma.ca](http://www.aspenpharma.ca)

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre lettre de présentation et votre c.v., ainsi que vos attentes salariales, à [can.careers@ca.aspenpharma.com](mailto:can.careers@ca.aspenpharma.com). Veuillez spécifier **Directeur commercial régional – QC/ATL** dans la ligne d’objet de votre courriel et de votre lettre de présentation.

Nous vous remercions pour l’intérêt que vous portez à l’obtention d’un poste au sein d’Aspen Pharmacare Canada, toutefois, seul(e)s les candidat(e)s sélectionné(e)s pour une entrevue seront contacté(e)s.

Nous sommes engagés à offrir aux personnes handicapées l’égalité des chances en ce qui a trait à toutes les activités d’emploi, y compris l’accès aux emplois et les accommodements pendant l’emploi, au besoin, conformément avec le Code des droits de la personne de l’Ontario et la Loi sur l’accessibilité pour les personnes handicapées de l’Ontario.