**JOB POSTING**

**Aspen Holdings** – est l'une des plus grandes compagnie pharmaceutiques de l'hémisphère sud. Avec un héritage de 160 ans, Aspen est une société pharmaceutique multinationale spécialisée et de marque mondiale, présente à la fois sur les marchés émergents et développés. Nous comptons environ 9 100 employés dans 69 bureaux établis dans plus de 50 pays et nous améliorons la santé des patients dans plus de 150 pays grâce à nos produits abordables de haute qualité. Veuillez visiter [www.aspenpharma.com](http://www.aspenpharma.com) pour plus d'informations.

**Aspen Canada** - une succursale d'Aspen Holdings, a été fondée en 2014 pour offrir le portefeuille croissant de produits pharmaceutiques et de soins de santé grand public du groupe Aspen aux Canadiens. Veuillez visiter [www.aspenpharma.ca](http://www.aspenpharma.ca) pour plus d'information.

Aspen Canada a actuellement une ouverture pour le poste suivant:

|  |  |
| --- | --- |
| **Position** | **Leader commercial, Soins primaires** |
| **Reports To** | **Directeur commercial régional** |
| **Responsabilités** | Les tâches et responsabilités comprennent :  ***Connaissance et promotion du produit :***   * Implanter les plans promotionnels pour les produits Aspen tels que développés par le service de marketing * Maintenir un niveau de connaissances actuelles et compétentes des produits assignés et de leurs concurrents afin d’être une source fiable d’information pour les professionnels de la santé du territoire. * Organiser, effectuer un suivi et distribuer des échantillons de produits aux professionnels de la santé conformément à la règlementation de Santé Canada.   ***Gestion des relations avec les clients :***   * Établir de solides relations avec les principaux professionnels de la santé en effectuant régulièrement des appels et des visites des professionnels de la santé (médecins en soins primaires, certains spécialistes, cliniques et pharmacies) sur un territoire géographique spécifique. * Adhérer en tout temps aux lignes directrices en matière de conformité.   ***Gestion du territoire / Expérience professionnelle :***   * Gérer indépendamment le territoire assigné pour s’assurer de rencontrer et/ou dépasser les objectifs de ventes et d’appels. * Améliorer continuellement son analyse et sa connaissance/intelligence du territoire. * Conserver des rapports réguliers des activités sur le territoire et entrer les données dans le système de gestion de la relation clients (SGRC) d’Aspen Canada selon les attentes * Travailler tant indépendamment qu’en équipe pour rencontrer les objectifs établis. * Mettre en pratique diverses techniques traditionnelles et non traditionnelles de résolution de problèmes dans le but d’alimenter la réflexion et de résoudre les problèmes de façon créative, améliorant ainsi la performance et l’efficacité de l’entreprise. * Établir des rapports et des relations par une interaction efficace avec les intervenants internes et externes de tous les niveaux (c.-à-d. médecins, pharmaciens et personnel de bureau); être sensibilisé à leurs besoins et y répondre par des gestes appropriés. * Posséder les compétences organisationnelles très efficaces nécessaires à l’implantation d’une variété de programmes, comme des programmes de conférenciers et d’autres activités. |
| **Qualifications requises** | * Diplôme en Sciences pharmaceutiques, Pharmacie, Microbiologie, ou dans un champ de compétence connexe préféré * Les candidats doivent posséder un minimum de 3-5 ans d’expérience en ventes pharmaceutiques, soins primaires, avec réussites à l’appui * Une forte connaissance thérapeutique du domaine de la Santé féminine (CO), ainsi que de la dermatologie (anesthésique topique) constitue un atout * Doit posséder un permis de conduire en règle et des compétences pratiques de conduite * Compétences informatiques : MS Office pour Windows – utilisateur averti |
| **Expérience professionnelle exigée** | * Minimum de 2 ans d’expérience en ventes pharmaceutiques * Doctorat en pharmacie, infirmier/infirmière autorisé(e) et/ou Maîtrise en Science un plus * Capacité à travailler seul et en équipe * Expérience en lancement de produit préférée * Relations existantes sur le territoire préférées * Excellentes aptitudes en communication écrite et orale * Fortes capacités analytiques et informatiques * Expérience de ventes dans un contexte de ventes virtuelles préférée |
| **Compétences et aptitudes de base requises** | Le Leader commercial doit réussir à démontrer qu’il ou elle possède les compétences de base et de ventes suivantes :  **Performance commerciale globale**   * Comprendre la région, ajouter de la valeur pour le client et établir de solides relations * Compétences supérieures en vente et en influence * Connaissances approfondies de l’industrie pharmaceutique et de soins de santé canadienne et des lignes directrices en matière de conformité * Compétences éprouvées en efficacité des ventes et en réseautage; capacité à établir des indicateurs de performance   **Activités commerciales**   * Capacité démontrée à endosser un rôle de leadership pour gérer avec succès un portefeuille de produits et de clients assignés * Approche proactive; avec habileté démontrée à fonctionner dans un environnement ambigu * Assume la responsabilité de ses propres décisions pour livrer et respecter ses engagements * Fortes aptitudes en analyse, en prise de décisions et en résolution de problèmes * Bonne maîtrise des applications Microsoft Office et connaissances générales en informatique   **Les gens**   * Capacité à travailler de concert avec divers intervenants internes et externes du commerce; ouvert à la diversité et aux différents points de vue. * Antécédents démontrant de l’initiative et une approche innovatrice en présence d’ambiguïté * Habileté à s’adapter au changement et démontre de la flexibilité lors de changements environnementaux internes et externes * Capacité à initier le changement lorsque nécessaire, ainsi qu’à démontrer de la résilience lorsque confronté à l’adversité y * Capacités de communications écrites et orales bien développées * Capacité à mener par l’exemple et arriver à des résultats mutuellement bénéfiques par l’influence et la persuasion.   **La personne en soi**   * Développe un véritable intérêt pour Aspen et son histoire, qu’il partage avec fierté. * Prend l’initiative pour approfondir ses connaissances dans le but de développer et améliorer ses capacités. * Agit avec intégrité et respect lorsque les valeurs d’Aspen sont évidentes dans les comportements. Assume ses responsabilités et s’attend à ce que les autres en fasse de même. |

Si ce poste vous intéresse, veuillez envoyer votre lettre de présentation et votre curriculum vitae à [careers@aspenpharma.ca](mailto:careers@aspenpharma.ca). Précisez **Leader commercial, Soins primaires** dans l'objet de votre e-mail et de votre lettre de motivation.

Nous vous remercions de votre intérêt pour un emploi chez Aspen Pharmacare Canada Inc. Cependant, seuls les candidats sélectionnés pour une entrevue seront contactés.

Nous nous engageons à offrir aux personnes handicapées des chances égales concernant toutes les activités d'emploi, y compris l'accès aux emplois et aux aménagements pendant l'emploi, au besoin, conformément au Code des droits de la personne de l'Ontario (OHRC) et à la Loi sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario (AODA).