



Business Partner OPEX (Excellence Opérationnelle) Senior Oncologie DDR (H/F)

Missions principales :

Dans le respect de la stratégie de l'entreprise, des règles d'éthique et des procédures en vigueur, il/elle a pour mission permanente de :

- Apporter une expertise dans la préparation, l'analyse et l'exploitation des données de vente et d'activité
- Accompagner le management des ventes de la Business Unit dans la réflexion et la mise en œuvre de la stratégie commerciale et dans l'évaluation et l'amélioration continue de l'excellence opérationnelle ventes-marketing de la Business Unit (rôle de consultant interne auprès du management des ventes)
- Accompagner l'équipe ventes dans la réflexion et la mise en œuvre de la stratégie commerciale : rôle de consultant interne auprès des opérationnels Ventes
- Apporter des idées nouvelles pour améliorer le fonctionnement des Opérations Commerciales et optimiser les ressources (analyses de données avancées, tableaux de bord, indicateurs de performance, processus de déploiement commercial, optimisation des ressources)
- Participer activement à la stratégie de développement de nos produits en étant référent de la segmentation, du ciblage et de la veille concurrentielle auprès des interlocuteurs internes (Opérations commerciales, Codir, membres Task Force et Core Team)
- Etre force de proposition et contribuer au déploiement des projets transverses impliquants la Direction Transformation, Compétences & Organisations et la Direction Data & Solutions Digitales des Opérations Commerciales : Outils d'analyse et d'aide à la décision, Gestion des Budgets Régionaux, Plan d'action (PAZ/PAR/PAS/KAM).
- Etre moteur dans l'évolution du modèle commercial en jouant le rôle de partenaire dans la montée en compétence des équipes sur l'analyse et l'optimisation de l'activité.
- Proposer des systèmes de motivation et de rémunération variable pour la visite médicale innovants, simples et cohérents avec la stratégie d'entreprise et les objectifs spécifiques de chaque réseau de visite médicale, avec le support du Directeur Transformation, Compétences & Organisations
- Etre le référent des initiatives Excellence Opérationnelle sur son aire thérapeutique auprès de ses homologues des autres aires thérapeutiques, du Groupe et des autres filiales (bonnes pratiques, guidelines, partage d'expertise et d'expérience)

Profil :

Formation de base : Ecole de Commerce ou Ingénieur, Diplôme de pharmacie, Diplôme scientifique

Expérience professionnelle : 5-6 ans. Intérêt pour les expériences industrie pharmaceutique, conseil.

Connaissances techniques : Très bonne maîtrise des outils informatiques (Excel, Powerpoint), l'analyse de données est un plus (Python, R, Knime)

Bonne connaissance des bases de données et le cas échéant capacité à apprendre leur maniement rapidement

Compétences clés non négociables :

- Compréhension des enjeux stratégiques business
- Capacité analytique
- Rigueur, structure, capacité de synthèse, sens du détail
- Prise en charge de ses attributions de façon déterminée et autonome
- Leadership, force de recommandation
- Gestion de projets

Compétences clés importantes :

- Travail en équipe
- Proactivité
- Capacité à travailler en réseaux et influencer

Qualités personnelles requises :

- Rigueur, Intégrité, Sens du contact
- Drive, bon relationnel, écoute, esprit d'équipe, motivation, orienté résultats
- Curiosité, Intérêt pour les marchés et les produits

Informatique : Niveau élevé à très élevé requis

Langues étrangères : Anglais professionnel

En synthèse, les 3 critères non négociables en recrutement sont :

- Capacité analytique, rigueur et structure
- Gestion de projets
- Force de proposition

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Envoyez votre candidature à virginie.dunnigan@astrazeneca.com