



M.M.E.D

CHEF DE PROJET PRINCIPAL / MANAGER SENIOR

DOMAINES DE COMPETENCES

- Expert dans la mise en place des stratégies, leur implémentation et des restructurations d'organisation
- Maitrise des techniques de vente et compétences en communication (Business Communication)
- Expert en Ventes et Marketing au sein de l'industrie pharmaceutique
- Maitrise (niveau expert) en Gestion de projet surtout dans la définition et le lancement de nouveaux produits
- Organisation et gestion des opérations de promotion médicale
- Structuration des départements opérationnels et développement des compétences organisationnelles
- Établissement, formation et suivi des équipes de vente chargées de la promotion de produits pharmaceutiques
- Mise en œuvre et gestion des budgets opérationnels

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

06-2017 – 10-2019

Directeur des Opérations

PHARMAGHREB (Tunisie) / PHARMACEUTIQUE

- Mise en place stratégie promotionnelle du département « Visite médicale »
- Coaching, formation et évaluation des équipes de vente et de marketing
- Définition et mise en œuvre d'une stratégie produit réussie et son budget relatif
- Sélection de nouveaux produits (développement basés sur des business cases). Définir les stratégies de lancement (budget, campagnes marketing, formation de l'équipe)

Réalisations :

- Augmentation significative du chiffre d'affaires brut et de la part de marché de la liste des produits assignés
- Lancement de nouveaux génériques (y compris produits OTC Janssen-Cilag en mai 2018 : 10% de part de marché et 140% d'objectifs mensuels).
- 2018 vs 2017 PHARMAGHREB (produits génériques): évolution de la part de marché du Laboratoire, 0,2% du marché tunisien trouvé et passant du rang 26 à 22 (tous les laboratoires : Tunisiens et multinationales).

04.2012 - 04.2017

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT

Laboratoires ADWYA (Tunisie) / PHARMACEUTIQUE

- Traduire la vision du conseil en stratégie de promotion et développement des objectifs du chiffre d'affaires et des budgets marketing et institutionnels.
- Coordonner et conseiller les deux unités d'affaires, production et promotion
- Responsable Export : définir la stratégie d'accès aux marchés nouveaux. Promouvoir les produits dans les marchés existants.

Réalisations :

- Faire d'Adwya une référence sur le marché et générer un chiffre d'affaires durable
- Adwya est la première industrie sur le marché tunisien avec 8% de part de marché en 2016 et une évolution moyenne de 15% entre 2012 et 2016. Un chiffre d'affaires d'environ 30 000 000 euros (2016)
- Chef de projet de l'accès au marché de la Côte d'Ivoire (exportation). Création du bureau Adwya à Abidjan (j'ai été nommé directeur général local). Élaboration de l'installation du plan d'affaires sur le marché local (stratégie Greenfield avec emballage primaire et secondaire de capsules et de comprimés importés de Tunisie)
- Gestion de la résolution d'un conflit social avec le syndicat professionnel Adwya et les autorités sanitaires

11.2002 - 04.2012

DIRECTEUR MARKETING

Laboratoires ADWYA (Tunisie) / PHARMACEUTIQUE

- Gestion du département promotion médicale (100 délégués médicaux : médecins, pharmaciens, dentistes, 20 collaborateurs support et encadrement : chefs de produit, superviseurs, data management, responsable de la formation médicale, audit et contrôle de gestion, divers responsabilités administratives)
- Définition et mise en œuvre de la stratégie marketing complète pour les lancements de produits
- En charge de la gestion du cycle de vie des produits
- Mettre en place la stratégie globale de la communication sur les produits et la communication institutionnelle
- Formation de l'équipe commerciale : techniques de communication, techniques de vente, techniques de coaching, gestion des conflits
- Membre du projet « nouvelle unité de production » (DPI & collyres)

Réalisations:

- Réaliser des campagnes marketing qui ont fait des génériques Adwya des références dans leurs segments de marchés : Début du projet avec 1 représentant médical en 2003 et 15 000 euros de CA avec un produit générique. Atteindre une équipe de 100 pax (délégués médicaux, chefs de produit, superviseurs, responsable de la formation médicale, audit et contrôle de gestion) et un chiffre d'affaires d'environ 18 000 000 euros en 2016
- Gérer un projet de changement d'une gamme d'emballages avec une nouvelle charte graphique (sélection de l'agence de communication graphique, l'imprimeur

- d'emballage, coordination de la gestion des stocks d'emballage pour différents produits sans pénurie de stock dans le respect de la politique qualité de l'entreprise)
- Le projet de construction de la nouvelle unité de production (DPI & collyres) : construire le plan d'affaires de 4 ans. Sélection de nouveaux produits à fabriquer

05.2000 – 11.2002

CHEF DE PRODUIT

GLAXO-SMITH-KLINE (Tunisia) / PHARMACEUTIQUE_British pharmaceutical company

- Chargé de la mise en place et exécution de la stratégie marketing pour 3 marques : AZANTAC[®]-GAVISCON[®]-DEROXAT[®] (plan marketing, axe de communication, plan budgétaire, formation médicale et marketing des délégués médicaux, plans d'action sectoriels).
- Collaboration avec un superviseur et une équipe de vente de 6 délégués médicaux
- Formation de l'équipe de vente sur la campagne de marketing et l'axe de communication.
- Développement de leurs compétences dans la présentation du produit face aux médecins
- Gestion des relations clients (CRM)
- Participation au projet de vaccins en Afrique du Nord (Engerix[®]- - Havrix[®]) : contacter les responsables, promouvoir les vaccins, participer aux appels d'offres publics

Réalisations:

- Lancement réussi de l'Effervescent AZANTAC[®] en Tunisie 2001
- Parrainage de la création de l'ATPEP (Association tunisienne des psychiatres en pratique privée) 2001
- Prix régional « meilleure campagne marketing GSK » pour le DEROXAT 2002

09.1998 – 05.2000

DELEGUE MEDICAL

SMITH-KLINE BEECHAM (Tunisia) / PHARMACEUTIQUE

- Présentation de cinq produits aux médecins, dont les deux principaux antibiotiques en Tunisie (AUGMENTIN & CLAMOXYL)

FORMATION

- 1997 Doctorat en médecine humaine - Faculté de Médecine de Tunis
- 2008 DESS Marketing - Stratégie Commerciale - IACE Tunis / ICHEC Bruxelles
- 2012 MBA - IACE Tunis / ICHEC Bruxelles
- Divers formations diplômantes : communication, techniques de vente, gestion de projet, Microsoft office, etc.

LANGUES

- Arabe (natif), Français (natif), Anglais (niveau professionnel)

CENTRES D'INTERET

- Sport, culture, lecture, politique, cinéma