



## **H.G.O.T**

**Directeur des ventes spécialisé dans la promotion et l'information médicale**

### **DOMAINES DE COMPETENCES**

- Développement commercial et marketing des produits de santé (stratégique et opérationnel)
- Accompagnement et formation des managers (métier et communication)
- Accompagnement et formation des délégués médicaux (métier et communication)
- Coaching (profil psychologique BEHAVE – COMPASS)
- Communication
- Réflexion sur les orientations stratégiques de la filiale (membre du CODIR)
- Définitions des objectifs et des moyens à mettre en œuvre pour les réaliser
- Suivi des objectifs
- Management des directeurs régionaux et des délégués médicaux
- Elaboration des systèmes de rémunération variable et des incentives
- Elaboration et mise en place de la sectorisation et de la régionalisation
- Organisations des séminaires des directeurs régionaux et des délégués médicaux
- Elaboration des formations des directeurs régionaux et des délégués médicaux
- Gestion des leaders dans les congrès nationaux et internationaux
- Gestion des recrutements
- Gestion des relations avec les instances représentatives
- Gestion des prestataires
- Gestion des entreprises
- Elaboration et suivi des budgets

### **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**2017 (Octobre) – Aujourd'hui Chef d'entreprises (Société LES3GO, Société GO4, Société PEFG)**

- Accompagnement et Formation des managers (DV, DZ, DR) (Lundbeck, Ferring, Janssen, Tesaro)
- Formation en technique de communication délégués médicaux (Roche, Novartis, Janssen, Ferring, Tesaro)
- Développement des stratégies de vente des médicaments de prescription pour le compte des laboratoires pharmaceutiques sur le marché français (Lundbeck, Ferring)
- Commercialisation d'un test psychologique BEHAVE COMPASS en synergie avec la société Trajectoire

- Recrutement de directeurs des opérations, directeurs des ventes, directeurs de réseaux, directeurs de zones et directeurs régionaux pour l'industrie pharmaceutique.
- Ventes de produits médicaux (Masques chirurgicaux, Lunettes radioprotectrices).

**2014 (Septembre) – 2017 (septembre) | LABORATOIRE LUNDBEK**

**Directeur des ventes (14 directeurs régionaux et 133 délégués médicaux, 3 réseaux (2 réseaux hospitaliers et un réseau ville : Psychiatrie, Neurologie, Médecine Générale, plus le service formation)**

- Participation à la réflexion stratégique du laboratoire (Membre du CODIR)
- Mise en application du plan opérationnel
- Organisation des réseaux de vente et de la prospection
- Formation de la forces de vente
- Organisation des séminaires de vente
- Mobilisation des forces de vente
- Elaborations des systèmes de rémunération variable et des incentives
- Communication aux forces de vente (donner du sens)
- Suivi de la performance (réseaux, directeurs régionaux, délégués et formateurs)
- Organisation des formations médecins, congrès et autres événements scientifiques.
- Suivi de la performance des produits, analyse du marché et veille concurrentielle.
- Gestion des prestataires

**2013 (Janvier) - 2014 (Août) | LABORATOIRE LUNDBECK**

**Directeur de zone (7 directeurs régionaux, 70 délégués, 3 réseaux sur la moitié de la France, plus le service de formation)**

- Idem au poste de directeur des ventes sur la moitié EST de la France + Paris

**2010 (Janvier) - 2012 (Décembre) | LABORATOIRE LUNDBECK**

**Directeur du réseau Neurologie 4 DR + 32 Délégués hospitaliers (Alzheimer, Parkinson)**

- Mise en place de la stratégie opérationnelle du laboratoire au niveau du réseau
- Gestion du réseau (Elaboration et suivi du budget)
- Formation de la force de vente
- Mobilisation de la force de vente
- Suivi de la performance collective et individuelle
- Elaboration de systèmes de remuneration variable et des incentives
- Formation des médecins / Gestion des leaders

**2005 (Décembre) – 2009 (décembre) | LABORATOIRE LUNDBECK**

**Directeur régional hospitalier : 8 délégués Ile de France + Nord Est de la France (1/4 de la France : Alzheimer, Parkinson)**

- Idem à directeur de réseau mais sur 1/4 de la France
- Réalisation d'un livre édité à 2600 exemplaires (Donner du sens à ses rêves)

**2000 (Septembre) – 2005 (Avril) LABORATOIRE GSK**  
**Directeur régional hospitalier neurologie**

**1998 (Avril) – 2000 (Août) LABORATOIRE BEECHAM**  
**Directeur régional ville**

**1992 (mars) – 1998 (mars) LABORATOIRE BEECHAM**  
**Délégué Hospitalier antibiothérapie**

**1988 (Septembre) - 1992 (Février) LABORATOIRE LEDERLE**  
**Délégué ville**

**1986 (octobre) – 1988 (Août) THALASSOTHERAPIE DE LUC/MER**  
**Responsable du centre de remise en forme.**

**1981 (Septembre) – 1986 (Juin) AJS OUISTREHAM**  
**Joueur / Entraîneur de basket-ball niveau national III**

## **FORMATION**

- **2017 (Septembre) - 2018 (Juin) | Centre National des Arts et Métiers (CNAM) – CAEN**
  - Licence de management des organisations (management et gestion des entreprises)
- **1985 (Septembre) - 1986 (Juin) | Université de CAEN (Faculté d'éducation physique et sportive)**
  - Licence d'éducation physique et sportive

## **CERTIFICATIONS**

- **2018 (Mars) Société Trajectoire (BEHAVE-COMPASS)**
  - Certification Test psychologique BEHAVE-COMPASS

## **LANGUES**

- Français
- Anglais commercial

## **INFORMATIQUE**

- Maîtrise des outils bureautiques : Office (Outlook, WORD, Excel, Powerpoint)
- Bonnes connaissances en outils d'analyse business et logiciels CRM

## **CENTRES D'INTERET**

- Sports : Voile, ski, skate board, randonnée, vtt, basket-ball
- Voyages : Tunisie, Maroc, Sénégal, USA, Canada, Europe, Australie

## REFERENCES

- Nicolas Giraud, VP Pharma Europe , Laboratoire Mayoly Spindler
- Jean-Michel Roseau, Directeur des operations, Laboratoire Lundbeck
- Sébastien Moullet Berteaux, Directeur Financier, Laboratoire Mundipharma Allemagne
- Grégory Lista, Directeur de business unit, Laboratoire Ferring
- Marcel Chénard, Directeur de business unit, Laboratoire Baiusch Pharma Canada