



## Gestionnaire de comptes majeurs – Centre du Canada

*NOTE : Le masculin est utilisé afin d'alléger le texte et comprend le féminin lorsque le contexte l'indique.*

### **Sommaire du poste**

En tant que membre de l'équipe des produits en vente libre de Paladin, le candidat sera responsable de développer et gérer les relations d'affaires avec les comptes majeurs dans le territoire défini. Le candidat contribuera à l'atteinte des objectifs de ventes en général pour les produits en vente libre de Paladin ainsi que de l'atteinte d'objectifs spécifiques de vente et d'objectifs stratégiques pour le porte-folio dans le territoire assigné. Un coordonnateur des comptes majeurs assurera un soutien administratif et d'analyse au Gestionnaire de comptes majeurs. Les produits en vente libre de Paladin comportent : Plan B, Tempra, Zincofax, Unisom, Kaopectate, Anacin, Anbesol, Auralgan et Cerumol.

Le poste est basé à Toronto et exigera des déplacements périodiques au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta.

### **Supérieur immédiat**

Directeur, Produits sans ordonnance et Données de marché.

### **Responsabilités particulières**

1. Atteinte des objectifs de vente et développement du volume de vente des comptes majeurs en Ontario, Manitoba, Saskatchewan et Alberta. Les voyages sur le territoire seront requis sur une base périodique.
2. Développer et maintenir des relations d'affaires solides et positives avec les clients et servir de contact principal pour toutes les demandes de renseignements concernant les produits en vente libre de Paladin auprès de la clientèle gérée.
3. Analyser les ventes de la clientèle, la dynamique concurrentielle et les besoins des clients pour recommander des stratégies afin de développer davantage les volumes de vente de la clientèle. Gérer les budgets promotionnels avec les comptes.
4. Diriger et gérer toutes les négociations et ententes avec les comptes majeurs, incluant le commerce, l'exclusivité, les inscriptions, promotions et autres ententes.
5. Conjointement avec l'équipe de Gestion de produit, développer les plans d'affaires annuels, les budgets et stratégies pour accroître les ventes des marques promues à l'intérieur des comptes gérés.

### **Caractéristiques du candidat idéal**

#### **1. Leadership**

Le candidat idéal doit démontrer une capacité à reconnaître les opportunités, se former une vision de ce qui peut être réalisé et relever les défis pour lui-même et les autres afin de réaliser des percées significatives.

#### **2. Aptitudes à communiquer**

Le candidat idéal doit savoir communiquer clairement et de façon concise, avec une habileté à convaincre les autres à ses idées afin de développer leur engagement.

#### **3. Établissement des priorités**

Le candidat doit savoir traiter adéquatement de multiples priorités. Il doit pouvoir définir qui sont ses clients, chercher à comprendre leurs besoins et établir ses priorités en tenant compte de ces données. Le candidat saura reconnaître les situations les plus importantes, élaborer des plans efficaces et s'assurer que les ressources en place atteignent les principaux objectifs.

#### 4. Résolution de problèmes / aptitudes analytiques

Le candidat idéal doit démontrer une habileté à penser de manière stratégique ainsi qu'à comprendre des données complexes, réunir des points de vue pertinents, identifier les problèmes importants et faire des recommandations raisonnées et réalisables en se basant sur ses constatations. Le candidat doit savoir reconnaître les problèmes potentiels et les résoudre de façon adéquate tout en poursuivant ses objectifs.

#### 5. Initiative et suivi

Le candidat doit avoir la capacité d'agir sur les priorités importantes, en surmontant les obstacles et en prenant les risques appropriés afin de poursuivre les projets et atteindre les objectifs. Il doit démontrer son expérience à établir des objectifs optimistes spécifiques et à les atteindre ou à les dépasser.

#### 6. Aptitudes exceptionnelles en gestion de territoire

Le candidat doit faire preuve d'une solide expérience professionnelle, des aptitudes et une efficacité à générer des ventes dans un territoire/région donné. Le candidat est reconnu non seulement pour sa capacité à établir des normes mais à inciter les autres à les respecter.

### Profil recherché

	Exigences	Atout
<b>Études:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• B.Comm. ou MBA</li><li>• Un baccalauréat dans un domaine différent avec une expérience pertinente sera considéré.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formation en science</li></ul>
<b>Expérience :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Minimum de 10 ans dans les produits emballés et/ou les produits pharmaceutiques en vente libre ainsi qu'un minimum de 5 ans dans la gestion de comptes stratégiques pour les produits pharmaceutiques en vente libre.</li><li>• Relations établies avec les plus gros comptes stratégiques sur le territoire.</li></ul>	
<b>Autres:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser couramment l'anglais.</li><li>• Solides compétences en informatique (feuille de calcul, bases de données, logiciel de présentation et traitement de texte).</li></ul>	

### Rémunération

Base : Salaire concurrentiel et programme incitatif  
Options : Participation au programme SharePower (partage des profits) de Paladin.  
Autres : Véhicule de compagnie fourni  
Admissibilité au Programme d'achat d'actions par les employés  
Programme d'assurance-santé concurrentiel  
Régime enregistré d'épargne-retraite collectif