



Titre du poste : directeur des services vétérinaires pour ruminants
Relève de : directeur de l'unité d'affaires des animaux de production
Emplacement : sur le terrain (Québec/Est du Canada)
Échelon de rémunération : à déterminer

Résumé

Voici l'occasion pour un leader éclairé, brillant et dynamique de se joindre à notre équipe afin d'apporter son soutien et de dispenser de la formation technique à notre effectif de vente et à notre clientèle vétérinaire. À titre de directeur des services vétérinaires, vous serez appelé à communiquer de façon personnelle dans les cliniques et à interagir lors de réunions régionales et nationales. Vous pourrez également partager vos connaissances par écrit, par la vidéo ou encore sur les médias sociaux. Vous devrez être en mesure de vous exprimer en public de façon engageante et persuasive, car vous représenterez Ceva lors de la tenue de programmes éducatifs locaux, régionaux et, possiblement, nationaux. Dans le cadre de vos responsabilités auprès des vétérinaires sur le terrain, vous devrez offrir du soutien au sujet des produits en vous servant de données techniques, de vos connaissances et de votre influence via lectures et présentations. Vous devrez également contribuer à l'élaboration de matériel technique et promotionnel solide sur le plan scientifique, qui s'inscrit dans un effort global visant à positionner favorablement Ceva et ses produits au sein de l'industrie. Vous collaborerez avec les équipes de vente, de marketing, et de pharmacovigilance de Ceva, ainsi qu'avec des clients stratégiques, tout comme avec des universitaires et d'autres leaders d'opinion (KOL) de la médecine vétérinaire. L'ensemble de ces responsabilités vous permettra de vous accomplir sur le plan personnel et professionnel chez Ceva, qui est un chef de file au sein de l'industrie mondiale de la santé animale. Vous aiderez aussi les gérants de territoire, l'équipe de marketing, l'équipe de soutien des ventes et les cadres de direction à considérer et comprendre la clientèle vétérinaire des animaux de production du point de vue d'un médecin vétérinaire.

Responsabilités

- Interagir avec les gérants de territoire dans les réunions de vente, les visites sur les lieux de travail, la formation en vente, les activités de l'industrie, les congrès et les séminaires.
- Fournir de l'expertise et de l'information technique aux intervenants internes et externes en appui à la vente et au marketing.
- Soutenir l'équipe de vente et l'équipe de direction des ventes en déterminant les occasions à saisir et en fournissant une approche proactive à l'égard de l'expertise et des ressources techniques dans le cadre des opérations commerciales.
- Soutenir l'équipe de marketing en évaluant de façon critique les incitatifs et les obstacles qui exercent une incidence sur la proposition de valeur de nos produits. Travailler en partenariat avec l'équipe de marketing afin d'apporter une contribution technique et un point de vue vétérinaire aux initiatives, au matériel, aux communications, etc.
- Gérer et encourager les relations dans l'industrie avec les KOL, les influenceurs, les médecins vétérinaires, les universités ou encore les associations professionnelles afin de maintenir une image positive de Ceva et de promouvoir nos produits.
- Fournir les ressources nécessaires au soutien de l'expérience client de Ceva, ainsi que des solutions pour l'améliorer. Répondre aux questions et fournir l'information pertinente en appui à l'usage des produits de Ceva par les utilisateurs, qu'ils soient vétérinaires, pharmaciens ou producteurs. Créer de la valeur au profit de l'utilisateur tout en offrant un service à la clientèle à l'avant-garde de l'industrie.
- Appuyer le service à la clientèle et la pharmacovigilance.
- Garder à jour ses connaissances en matière de maladies animales émergentes et importantes.
- Gérer les dépenses de façon responsable afin de favoriser une utilisation efficace des ressources en appui au bénéfice opérationnel.
- Travailler avec les chefs de produit pour créer et réviser le matériel prémarketing et postmarketing. Passer en revue l'ensemble de l'information technique sur les ruminants.



Exigences

- *Éducation*: doctorat en médecine vétérinaire (D.M.V) requis
- *Expérience professionnelle requise* : pratique clinique de plus de 5 ans avec les ruminants; expérience dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire est un atout
- *Bilinguisme – français et anglais*
- *Travail sur le terrain* : 50 % de déplacements

Attitude

1. Optimisme – Fait preuve d'enthousiasme à l'égard de l'établissement et de la croissance des affaires. Ne se décourage pas devant un échec momentané. Ne cherche pas d'excuses. Se concentre sur les aspects positifs du travail et sur ce qu'il peut contrôler.
2. Élaboration de solutions – Assume la responsabilité de résoudre les problèmes. Conçoit des façons créatives de conserver ou de gagner les contrats. Prend des initiatives; n'attend pas qu'on lui dise quoi faire. Cherche à s'améliorer.
3. Éthique de travail – Fait preuve d'autonomie et de motivation. Fait ce qu'il faut pour accomplir le travail et plus encore.
4. Établissement et exécution d'un plan – Gère le territoire comme s'il s'agissait de sa propre entreprise.
5. Échec non envisageable – Fait montre de cran et de ténacité. N'abandonne pas. Est animé d'un grand désir d'atteindre ses buts.
6. Souplesse et ouverture au changement – Est ouvert aux nouvelles idées. Cherche des façons différentes et meilleures d'accomplir le travail. Compose avec les difficultés.

Compétences techniques

1. Influence
2. Aptitude à faire des présentations
3. Capacité d'apprendre et d'exprimer clairement de l'information technique
4. Esprit d'analyse
5. Leadership et promotion du travail d'équipe
6. Planification
7. Gestion du temps/travail en mode multitâche
8. Communication écrite et orale
9. Créativité

Nos deux domaines d'expertise sont la pharmacie et la biologie, et nous disposons d'équipes spécialisées qui s'emploient à répondre aux besoins spécifiques des secteurs des ruminants, des volailles, des porcs et des animaux de compagnie. Nous nous efforçons toujours de trouver de meilleurs remèdes aux maladies existantes et nouvelles, nous permettant ainsi d'améliorer la santé animale et la productivité.

Nous sommes implantés dans 45 pays, travaillons en collaboration avec plus de 110. Nous disposons de 12 centres de recherche et de développement, 25 sites de production et plus de 5000 collaborateurs dans le monde entier. Nos activités se concentrent autour de la recherche, le développement, la fabrication, la commercialisation et le marketing de produits pharmaceutiques et vaccins pour les animaux de compagnie, les volailles, les ruminants et les porcs.

Ceva Animal Health a établi ses opérations au Canada en octobre 2011 à partir de l'acquisition de CentaurVA Animal Health et de Vetech Laboratories.

S'il vous plaît faire parvenir votre curriculum vitae à hr.canada@ceva.com