

# ABBVIE - Business Partner SFE/BI Immunologie RHUMATOLOGIE Senior H/F

📍 France, Île-de-France, Rungis

AbbVie est une société biopharmaceutique internationale axée sur la recherche formée en 2013 après la séparation d'Abbott. La mission de la société est de mettre à disposition son expertise, ses ressources humaines et une approche unique de l'innovation pour développer des thérapies innovantes qui répondent à des maladies graves ou chroniques. Avec sa filiale Pharmacyclics, AbbVie emploie plus de 28.000 personnes dans le monde et a une présence dans plus de 170 pays.

## Missions

- Intervenir en tant que Business Partner auprès de ses partenaires internes (BUM, Brand Team, DVM notamment) : rôle de conseil, d'alerte, de challenge et de soutien
- Contribuer au développement et à l'évaluation de l'efficacité et de la performance des réseaux/aires thérapeutiques dont il a la charge au regard des exigences internes et externes.

## Activités Principales

- Contribue à la définition et met en place les approches BI et SFE dans un souci d'efficience opérationnelle et/ou commerciale, sur l'aire thérapeutique dont il a la charge
- Développe une vision stratégique de la marque / des marques dont il a la charge à court, moyen et long terme
- Accompagne ses clients internes dans leur « quotidien » :
  - ♣ Met en œuvre des modèles de prévision de marché et marques à court, moyen et long terme, en lien avec les équipes finances
  - ♣ Assure un suivi et une analyse de la performance et de l'efficacité commerciale/opérationnelle (niveau France et secteur), alerte en cas de dérives/risques et challenge
  - ♣ Participe activement à l'élaboration et à la mise en œuvre des plans stratégiques, marketing et commerciaux
  - ♣ Assure la définition et le déploiement des plans stratégiques, plans opérationnels (plans tactiques – PAS, PAR, PIF), plans de performance terrain (protocoles de primes, incentives, all stars)
  - ♣ Propose, développe des dispositifs de motivation des équipes et de rétribution de la performance (en fonction des profils, en assurant une cohérence d'ensemble) et en assure le paiement
  - ♣ Développe des analyses marchés et formule des recommandations support à la prise de

décision ; veille au bon suivi du ou des marchés dont il a la responsabilité (tendances, concurrents, nouveaux entrants, positionnement de la marque, d'AbbVie, évènements pouvant avoir un impact sur les patients, les clients, le marché ; ...)

♣ Accompagne la définition, le suivi et l'évaluation des opérations de segmentation et ciblage (continu, lancement de produits, ...)

♣ Contribue à l'amélioration, à la sauvegarde et au partage de la connaissance Clients pour renforcer la qualité de la visite médicale

♣ Accompagne les évolutions commerciales territoriales

### **Qualifications**

Formation scientifique

Très bonne maîtrise de l'anglais

Qualités relationnelles & communication

Capacité d'influence et de conviction

Esprit de synthèse

Double expertise BI & SFE

7-8 d'expérience professionnelle

Informations complémentaires

- Responsable recrutant: Sophie Frizon ([sophie.frizon@abbvie.com](mailto:sophie.frizon@abbvie.com))