



Commercial Excellence Analytics Specialist (H/F)

Bayer est un groupe international dont les cœurs de métier se situent dans les secteurs de la santé et de l'agriculture. A la confluence de la chimie et de la biologie, Bayer contribue à améliorer la qualité de vie en proposant des produits et services en santé humaine, animale et végétale.

Chez Bayer, vous avez l'opportunité d'intégrer une entreprise dont la culture valorise la passion des salariés à innover et leur donne le pouvoir de changer.

Département :

Pharmaceuticals – Marketing Opération

Missions:

- Optimiser l'impact de la visite médicale et des investissements dans la Business Unit afin d'améliorer les performances, l'efficacité et la rentabilité.
- Soutenir les décisions opérationnelles et stratégiques en proposant des services de conseil basés sur des analyses complexes des activités de la force de vente et du marché et recommander des améliorations.
- Créer et développer un système de suivi de l'efficacité des activités de la force de vente (opérations, investissements, respect des plans d'action, réalisation des objectifs).
- Analyser et proposer l'optimisation de l'allocation des ressources autour du client, mesurer l'impact des opérations commerciales (analyse Marketing Mix, analyses multicanaux, ROI), des systèmes incitatifs.
- Avec les responsable des ventes, du marketing et BU, définissez une segmentation et un ciblage des produits en promotion, des potentiels sectoriels, de la force de vente et des budgets marketing : En analysant la base de données, en identifiant en priorité les médecins à cibler et en communiquant avec le terrain afin que les visiteurs médicaux adoptent les stratégies de ciblage.
- Donner du support aux responsables des ventes et des BU sur l'optimisation de l'organisation et de la structure de la visite, l'orientation et le choix des actions marketing

à mettre en place pour la BU et leur planification, la définition des objectifs et des prévisions de vente sur le marché.

- Analyses, Business case et actions de suivi diverses (préparation revues business, demandes spécifiques de la maison mère).
- Veille sur l'évolution des pratiques en matière d'efficacité des forces de vente, d'efficacité commerciale et d'organisation de la BU - Contribuer à des initiatives transversales inter fonctions et inter divisions, coopérer avec les membres des équipes globales et régionales à la conception et à la réalisation de projets business.

Votre profil :

De formation, Master en économie, management affaires ou équivalent.

Vous avez minimum 4 ans d'expérience en analyse d'efficacité commerciale ou équivalent dont minimum 2 ans en industrie pharmaceutique.

Compétences et qualités recherchés :

- Fortes compétences informatiques (Excel, GIS, outils analytiques, Etc.).
- Excellentes compétences numériques et analytiques
- Expérience d'analyse avec des charges de données élevées
- Anglais avancé
- Capacité à résoudre des problèmes complexes
- Sens du détail et rigueur
- Excellente capacité de communication et force de persuasion
- Force de propositions et leadership affirmé
- Esprit d'équipe et travail en transversalité

Informations complémentaires :

Lieu : La Garenne Colombe (92)

Type de Poste : CDI

Nombre de Poste : 1

A pourvoir : Janvier 2019

Votre Candidature :

Vous souhaitez relever le challenge ? Alors connectez-vous sur notre site carrière www.carriere.bayer.fr et postulez en direct sur l'annonce !