



**Atouts et compétences**

Vision stratégique et opérationnelle du business régional.  
Forte culture du résultat.  
Capacité à gérer, animer, motiver, manager une équipe de délégués médicaux **APM** .  
Expertise de l'hôpital, de la pharmacie et de la médecine de ville.  
Déclinaison et mise en œuvre de la stratégie nationale au niveau régional.  
Développement de la performance individuelle et collective.  
Formation des collaborateurs dans la maîtrise des techniques de vente et de communication.  
**Recrutement des équipes de commerciaux et visiteurs médicaux.**  
Elaboration et suivi d'un PAR régional et sectoriel.  
Animation des opérations promotionnelles (Congrès, FMC)  
Domaines thérapeutiques : expertise en Gynécologie, Gastro-entérologie, Dermatologie, Oncologie, Neurologie et Cardiologie.

**Expériences Professionnelles**

**De 1987 à 2003 : Directeur Régional ville et hôpital** pour différents laboratoires sur la région Centre- Pays de Loire- Bretagne-Normandie.

**De 2003 à 2011** : Directeur Régional pour les laboratoires IPRAD sur la région Centre- Pays de Loire-Normandie et Bretagne.

**De 2011 à 2013** : Rachat d'IPRAD par Alfawassermann : Directeur Régional sur la région Centre-Pays de Loire Normandie et Bretagne.

**Mai 2016: Commercial en Pharmacie** région Centre: Aroma Celtes

**Formation**

Stagede perfectionnement Excel et Powerpoint (octobre 2013).

Stage « Couleur » Rouge-Jaune (2012).

VMS : Visite médicale stratégique (2011).

CRECI : Renforcement des capacités managériales des Directeurs Régionaux et appréhender le changement (2010).

**Réalisations et résultats**

Résultats obtenus : 1<sup>ère</sup> Région France pour METEOXANE et SAFORELLE, 2<sup>ième</sup> Région en évolution pour CALCIPRAT.  
Identification des High potentiel et développement des compétences.

**Mise en œuvre d'un plan stratégique et tactique régional : ville-pharmacie (ciblage, coordination et communication adaptée).**

Mission de recrutement des collaborateurs.

Négociation et vente en pharmacie (avec bons de commandes) des **produits IPRAD (SAFORELLE, CALCIPRAT, SURFORTAN)**

**Formation et motivation des équipes officinales**

Manager confirmé, autonome, responsable et force de proposition.

**Centres d'intérêt**

Sport : Tennis, Marche

Passion du Management

Informatique : Word, Excel, Power Point, Intranet.

**Langues**

Anglais niveau « scientifique opérationnel ».