

FUNCTIEBESCHRIJVING

FUNCTIE : PRODUCT SPECIALIST CARDIOVASCULAR

BEDRIJF : DAIICHI SANKYO NEDERLAND B.V.

RAPPORTEERT NAAR : REGIONAL BUSINESS MANAGER

CONTEXT

De Product Specialist maakt deel uit van het Hospital team. Hij/zij bezoekt de medische doelgroep (specialisten, ziekenhuisapothekers, enz.). Het informeren en promoten van de Daiichi Sankyo Nederland producten en hun troeven binnen de doelgroep, vormen het doel van deze bezoeken, diensten inbegrepen (vb. : projecten, studies, enz). Op die manier worden voorschriften van onze producten gegenereerd, maar ook bestellingen van onze producten door de groothandels en ziekenhuisapotheken die onze belangrijkste commerciële klanten zijn. De « productbudgetten » alsook de strategieën (bijv. de positionering) worden door het Brand Team en Management goedgekeurd.

OBJECTIEF VAN DE FUNCTIE

Initiëren, coördineren, promoten en het geheel van de sales activiteiten volgen voor alle producten in promotie door goed de gedefinieerde « productpositionering » te respecteren en de geografische verdeling (rayon), om de vooropgestelde verkoopobjectieven te bereiken en de marktpenetratie in zijn rayon voor de verschillende producten, te verhogen via de bestaande en nieuwe klanten.

RESULTATEN

Klanten

Het bezoeken van een artsendoelgroep met een goede covering en frequentie. Een netwerk van regelmatige contacten met artsen, apothekers en sleutelpersonen ontwikkelen voor de Daiichi Sankyo Nederland B.V. producten en een aangepaste opvolging verzekeren om de zichtbaarheid van het bedrijf te vergroten en de aanvaarding en het gebruik van onze producten te optimaliseren.

Hoofdzakelijke activiteiten

- Dagelijkse bezoeken van de targetartsen
- Planning en opvolging van de sales activiteiten en klantenbezoeken
- Een regionaal netwerk van artsen ontwikkelen en handhaven

Planning

Zorgen dat alle bezoeken en sales activiteiten binnen de sector in lijn zijn met de « productiestrategieën » en dat zij besproken en goedgekeurd worden door het Brand Team en Management met als doel de promotie, een correct gebruik van de producten te verzekeren en een continuïteit met de klanten.

De verkopen van het rayon en de activiteitsgegevens analyseren voor alle producten in promotie om het beheer van het rayon en de return on investment te optimaliseren.

Hoofdzakelijke activiteiten

- De prestaties ten opzichte van de objectieven controleren en evalueren
- De verkoopresultaten analyseren en actieplannen opstellen
- De gedefinieerde verkoopobjectieven bereiken
- Informatie van de artsen verzamelen en analyseren
- Deelnemen aan de sales vergaderingen (teamvergaderingen, seminars, nationale vergaderingen, cyclusvergaderingen, enz.)
- De selectie en de selectieprocedures optimaliseren (Close up, CRM enz.)
- Het beheer van het rayon, de dekking en de bezoekfrequentie van de belangrijkste artsen optimaliseren

Communicatie

Op continue basis met de Regional Business Manager communiceren over de verkopen van het rayon, de implementatie, over de opvolging van de productstrategieën en over de informatie van de field om de rendabiliteit van onze producten te verbeteren en de verkoopobjectieven van het rayon te bereiken.

Hoofdzakelijke activiteiten

- Regelmatige begeleide bezoeken en vergaderingen met de Regional Business Manager om de plannen en objectieven opnieuw aan te passen.
- Regelmatige overleg momenten met collega's van hetzelfde rayon en met collega's van dezelfde productlijn.

Administratie/Rapportering

Een correcte rapportering verzekeren van alle activiteiten rond de producten, de rayonactiviteiten en de administratie om een constructieve feedback te stimuleren en de rayonprestaties en administratieve opvolging te verbeteren.

Hoofdzakelijke activiteiten

- Alle administratieve taken en aanvragen binnen het juiste tijdstip uitvoeren
- Maandelijks de rapporten van covering/frequentie/activiteit analyseren
- Correcte budgetaanvragen introduceren in het kader van de bestaande procedures
- De bezoekerapporten en vergaderingrapporten opvolgen
- De werktools en het materiaal gebruiken volgens de richtlijnen van de werkgever
- De DSEU-SOP en de DSNL-interne procedures respecteren
- Zijn werk uitvoeren met dezelfde verbintenis als deze van elke medewerker bij Daiichi Sankyo wordt gevraagd voor wat betreft het respect van de regels en guidelines in goed bedrijfsbeleid

De ideale kandidaat brengt met zich mee:

- Woonachtig in het rayon
- Ervaring in de farmaceutische sales (ervaring met bezoeken van specialisten op cardiovasculair gebied is een pré)
- Goede beheersing van de Engelse taal
- Vermogen en de wens om te excelleren in een kleinere organisatie die zich kenmerkt door korte lijnen, dynamiek en veel ruimte voor eigen initiatief
- Analytisch sterk
- Daadkrachtig
- Positieve instelling
- Overtuigingskracht
- Sterke teamgeest
- Flexibel
- Zeer behendig met Office programma's
- Bereidheid tot deelname aan congressen; nationaal en international
- Autonoom kunnen werken
- Projectmatig kunnen werken
- Het betreft een functie voor tenminste 32 uur per week