

« Aimer voyager et rencontrer des personnes de partout dans le monde. »

Profils des carrières en bioéconomie

Poste : Directeur de marketing et de développement commercial

Nom : Didier Jean-François

Société : Caprion Proteomics

Échelle salariale : 80 000 \$ à 170 000 \$ par année

Ce que je fais

Caprion Proteomics offre aux entreprises de recherche clinique et préclinique un service particulier et rare : l'entreprise identifie les différentes protéines spécifiques parmi les divers groupes humains et animaux.

En tant que directeur de marketing et de développement commercial, j'ai une double responsabilité. Sur le plan du marketing, je dois faire connaître notre entreprise par divers moyens et susciter l'intérêt, c'est-à-dire créer des occasions qui permettront à l'entreprise de travailler avec d'autres. Sur le plan du développement commercial, je rencontre les clients actuels et potentiels dans le but de cerner des occasions de travailler en étroite collaboration. Par la suite, je négocie et gère les ententes tout au long du processus.

Les voyages sont un élément important de mon travail. Je voyage surtout aux États-Unis, là où l'industrie est principalement située. Je voyage aussi en Europe et au Japon, qui constituent les deuxièmes marchés en importance. Si un emploi semblable vous intéresse, vous devez aimer voyager et rencontrer des personnes de partout dans le monde.

Quelle formation et quelles compétences les candidats doivent-ils posséder pour ce poste?

J'ai obtenu un baccalauréat en sciences, avec une spécialisation en biologie. J'ai ensuite fait une maîtrise en administration des affaires et suivi une formation en marketing. Dans ce poste, vous devez pouvoir comprendre la recherche sur les médicaments, puisque la majeure



partie de nos clients détiennent un doctorat en sciences et travaillent dans le domaine de la recherche, même si aujourd'hui ils ont un rôle dans le développement commercial.

Il est important d'être polyvalent, de pouvoir travailler avec toutes sortes de personnes, que celles-ci soient issues du domaine des ventes, de la science ou du marketing. La capacité à communiquer efficacement et clairement est particulièrement importante pour une personne travaillant dans le marketing et le développement commercial.

Vous devez être très organisé et utiliser à votre avantage les outils modernes de gestion des relations avec la clientèle pour rester en communication avec vos clients actuels et potentiels. Vous devez aussi avoir une personnalité de vendeur, être motivé et déterminé, faire preuve d'initiative pour travailler dans le secteur de marketing et de développement commercial dans l'industrie de la biotechnologie. Il est utile d'avoir un esprit compétitif. Enfin, la sociabilité est utile non seulement dans le milieu du travail, mais aussi dans les situations sociales dans lesquelles vous vous trouverez; après tout, des occasions se présenteront pour amorcer des discussions sur d'éventuels partenariats.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail?

Pour moi, c'est très personnel; c'est le premier emploi qui m'a donné envie de rester quelque temps. J'aime les gens, les voyages et le travail.