

« Comprendre les besoins du client et trouver une solution à ses problèmes... »

Profils des carrières en bioéconomie

Poste : Chef des ventes, fabrication sous contrat

Nom : David Young

Société : Cangene Corporation

Échelle salariale : 60 000 \$ à 100 000 \$ par année

Ce que je fais

Mon travail consiste à attirer et à conserver une clientèle de base pour le groupe de fabrication sous contrat de Cangene. Je consacre mon temps à solliciter de nouveaux clients, à préparer les propositions et les contrats. Une fois les contrats signés, je gère les relations avec le client.

Je suis responsable d'une gamme d'activités dans le domaine de la vente et du marketing. J'ai une clientèle de base d'environ 10 clients actifs; je surveille le travail de fabrication et j'assure le service à la clientèle. Je prépare les demandes de modification et les nouvelles demandes ou les devis. Je fais également du travail de prospection.

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

Il y a plusieurs façons d'accomplir ce travail. Par exemple, une formation scientifique et de l'expérience en recherche et développement peuvent vous y mener. Bien que l'expérience dans le domaine de la vente soit un atout, elle n'est pas absolument nécessaire pour réussir dans ce poste.

Vous devez être travailleur, faire preuve d'autonomie, avoir de l'entregent et de bonnes connaissances techniques en biopharmaceutique, car c'est ce que nous fabriquons.



Plus vous en connaissez au sujet des produits, plus vous en saurez sur la recherche et le processus de fabrication, et mieux vous comprendrez les besoins de votre client. Quant à la vente et au marketing, vous devez posséder de bonnes aptitudes en communication et une bonne connaissance du milieu des affaires. Vous devez aussi comprendre les contrats et les notions juridiques de base.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail?

J'aime beaucoup travailler avec les gens afin de répondre à leurs besoins en produits et services. J'aime pouvoir comprendre l'aspect technique des besoins du client et trouver une solution à ses problèmes, et ce faisant, obtenir des contrats et générer des recettes pour la compagnie.