

« ...À l'avant-garde des nouveaux produits. »

Profils des carrières en bioéconomie

Poste : Directeur principal, développement commercial

Nom : Dupuis Angers

Société : Ovos Natural Health Inc.

Échelle salariale : 120 000 \$ et plus par année

Ce que je fais

Mon rôle consiste à développer des réseaux et à assurer une stratégie adéquate afin que l'entreprise occupe une place avantageuse dans notre secteur d'activité. Je m'assure que la veille économique accumulée est exacte.

Le « développement commercial » signifie que je suis constamment en relation avec des clients potentiels, y compris les gestionnaires des centres de recherches, les distributeurs et des contacts d'affaires. Mon travail consiste à rassembler les entrepreneurs et les scientifiques. Lorsque je cerne un client potentiel, les équipes de marketing et de ventes prennent la relève.

Je voyage environ 30 % du temps. Je travaille surtout en Amérique du Nord, en Europe et en Asie et je voyage de plus en plus en Chine et en Inde, qui sont des marchés en voie de développement dans le domaine de la bioéconomie.

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

Vous devez absolument posséder une formation en science, au niveau de la maîtrise ou du doctorat. Une formation juridique et commerciale est aussi un atout. Cependant, une telle formation ne garantit pas que vous soyez apte à travailler dans le domaine du développement commercial.



Je recommande de commencer dans une grande organisation pour apprendre les rouages et améliorer vos aptitudes personnelles, y compris les techniques de vente, de négociation et de communication, et de chercher des mentors tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'industrie.

La négociation, la communication et l'entregent sont des aptitudes essentielles dans le domaine du développement commercial. Compte tenu de la dimension internationale de mon travail, il est important de reconnaître et de comprendre les différences culturelles tant dans le milieu des affaires que dans le milieu privé. La capacité de travailler de façon indépendante en tant que gestionnaire de projets est aussi très importante.

Les personnes qui choisissent ce domaine doivent être patientes, souples et savoir écouter. Il est important de pouvoir communiquer efficacement avec autrui à tous les niveaux, particulièrement en période de négociations.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail?

J'aime beaucoup travailler avec des personnes intelligentes et motivées dans le milieu des affaires et dans le milieu scientifique. Les personnes s'intéressent au fait que je travaille pour une grande entreprise qui se classe au premier rang dans le développement de nouveaux produits.