

« Élaborer des stratégies pour favoriser l'essor de l'entreprise... »

Profils des carrières en bioéconomie

Poste : Vice-présidente, ventes et marketing

Nom : Kristina Williams

Société : Natraceutical Canada Inc.

Échelle salariale : N/D

Ce que je fais

Mon rôle consiste à aider Natraceutical Canada à décider où et comment faire la mise en marché de ses produits et services, et à gérer quotidiennement les quatre « P » : place, promotion, prix et produit.

Mon rôle en tant que vice-présidente, ventes et marketing de Natraceutical Canada, n'est peut-être pas représentatif. Je travaille avec l'équipe de vente et dirige la vente des produits de santé naturels. Je m'occupe de diverses stratégies liées au marketing, y compris les questions de réglementation et d'étiquettes. Je m'occupe également des questions liées aux brevets pour décider dans quels pays et quels marchés les produits seront lancés. Enfin, je réponds aux questions des bureaux de brevets du monde entier.

Les voyages font de plus en plus partie de mon travail. Je voyage beaucoup aux États-Unis et au Canada, dans le cadre de foires commerciales et pour rester en communication avec l'industrie. Notre siège social est en Europe et je m'y rends régulièrement.

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

Il est préférable d'avoir une maîtrise en administration des affaires ou une formation en commerce. J'ai une maîtrise en droit, ce qui m'aide à comprendre les questions de réglementation et de brevets.



Bien que les études soient certainement un atout pour ce poste, une attitude positive est essentielle. En période de recrutement, je cherche celles et ceux qui ont la formation, l'expérience et la personnalité qui conviennent à l'emploi. Je crois que les activités paraprofessionnelles d'une personne et son engagement communautaire en disent long à son sujet et sur le succès qu'elle pourrait connaître dans le domaine des ventes et du marketing.

Vous devez bien connaître les stratégies de marketing et leurs applications. Une formation en science est un atout. La communication et la capacité d'écoute sont très importantes lorsqu'on occupe un poste de direction. Vous devez avoir une vue d'ensemble et éviter de faire de la microgestion. Vous devez avoir confiance en votre équipe de vente.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail?

Les journées ne se ressemblent jamais, mes tâches évoluent sans cesse. Je trouve valorisant et intéressant d'élaborer des stratégies et de voir comment elles favorisent l'essor de l'entreprise.