



# Nous recrutons un(e) Key Account and Trade Marketing Manager

En tant que Key Account and Trade Marketing Manager, vous serez responsable du développement et de la fidélisation des clients grands comptes, ainsi que de la conception et du déploiement de stratégies trade marketing pour maximiser la visibilité et les ventes des produits de la Sopharmad. Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes commerciales et marketing pour atteindre les objectifs business, tout en pilotant les budgets et en optimisant le ROI.

## Responsabilités Clés

- **Stratégie Grands Comptes :**  
Développer et fidéliser les clients stratégiques via des négociations gagnant-gagnant.  
Répondre aux appels d'offres et assurer leur succès.
- **Trade Marketing :**  
Concevoir et déployer des plans d'actions en points de vente (merchandising, promotions, animations).  
Analyser les performances marchées et proposer des ajustements.
- **Management & Pilotage :**  
Animer et superviser les équipes terrain (délégués médicaux, commerciaux).  
Gérer les budgets et garantir un retour sur investissement optimal.
- **Amélioration Continue :**  
Optimiser les outils et processus commerciaux.  
Innover dans les campagnes pour s'adapter aux évolutions du marché.

## Profil recherché

- **Formation :** Bac+3/5 en Marketing, Commerce ou Gestion.
- **Expérience :** Minimum 5 ans en trade marketing/commercial, idéalement dans le secteur pharmaceutique, parapharmaceutique ou grande distribution.
- **Compétences Techniques :**  
Maîtrise des outils CRM, Excel, PowerPoint.  
Expertise en analyse de données (ROI, parts de marché).  
Connaissance des techniques de négociation et de merchandising.
- **Soft Skills :**  
Leadership, esprit d'analyse et créativité.  
Excellente communication et gestion de projets transverses.