



Key Account Manager - Radiopharma industry (Zone Est) (M/F)

- **Entreprise :**

Advanced Accelerator Applications (NASDAQ:AAAP) est une société radiopharmaceutique innovante qui développe, produit et commercialise des produits dans le domaine de la médecine nucléaire moléculaire et de la théranostique. La plate-forme théranostique de la société implique un radiomarquage d'une molécule de ciblage avec du gallium 68Ga pour le diagnostic ou avec du lutécium 177Lu pour la thérapie. Le premier couple théranostique de AAA vise une indication orpheline, les tumeurs neuroendocrines (TNE): Le produit de diagnostic approuvé en Europe est SomaKit TOC® et NETSPOT® aux Etats-Unis; le produit de thérapie, Lutathera® (USAN: lutetium Lu 177 dotatate/INN: lutécium (177Lu) oxodotrétotide, est approuvé en Europe et est actuellement en cours d'examen par l'Agence Américaine des Médicaments (FDA). Les autres couples théranostiques en développement ciblent les tumeurs stromales gastro-intestinales (GIST), le cancer de la prostate et le cancer du sein. AAA est également est un chef de file dans la production et la commercialisation de radiopharmaceutiques de diagnostic nucléaire moléculaire pour la Tomographie par Emission de Positons (TEP/PET) et la Tomographie par Emission Mono-Photonique (TEMP/SPECT) principalement utilisés en oncologie clinique, en cardiologie et en neurologie. Le groupe a son siège social à Saint-Genis-Pouilly en France. A ce jour, AAA compte 20 sites de production et de R&D et emploie plus de 600 salariés répartis dans 13 pays (France, Italie, Royaume- Uni, Allemagne, Suisse, Espagne, Pologne, Portugal, Pays-Bas, Belgique, Israël, Etats- Unis et Canada). En 2016, les ventes de AAA se sont élevées à €109.3 millions d'euros (+23% vs. 2015). Les ventes des six premiers mois de 2017 ont atteint €69.2 millions d'euros (+27% par rapport aux 6 premiers mois de 2016).

Nous créons un nouveau poste de **Key Account Manager** (Responsable Grand Comptes), pour la zone Est de la France, qui sera le lien de premier niveau entre notre société et les professionnels de santé en France. Vous serez directement rattaché(e) au Responsable des Opérations Thérapeutiques France BeNeLux.

- **Responsabilités**

- Vous apportez aux Professionnels de Santé une information promotionnelle de haute qualité sur les produits dont vous avez la charge, conformément aux règles applicables dans le Territoire et dans chacun des centres concernés
- Vous développez de manière pérenne la part de marché des produits AAA sur votre zone de responsabilité dans le respect des objectifs de Chiffre d'Affaires et de marges fixés,
- Vous êtes à l'affût des évolutions de marché, réalisez une analyse approfondie des données de ventes et de marché afin de développer et d'adapter le Plan de Compte (Key Account Plan) sur votre zone de responsabilité

- Vous mettez en œuvre le Plan de Compte sur votre zone de responsabilité, en identifiant l'ensemble des acteurs-clés (Professionnels de Santé, Personnel Administratif), et en établissant et développant des relations professionnelles de qualité avec ceux-ci. Vous interagissez également de manière efficiente avec l'ensemble des acteurs internes impliqués sur votre zone (Commercial Diagnostic, Medical Science Liaison)
 - En conformité avec le plan opérationnel national, vous mettez en place et assurez le succès d'événements locaux visant à supporter la promotion des produits AAA,
 - Vous vous assurez que l'ensemble de la mise à jour des outils de reporting AAA, et êtes garants(e) de la qualité des informations qui y sont reportées,
 - Vous maintenez vos compétences professionnelles et techniques à un niveau élevé en participant aux congrès scientifiques régionaux et nationaux, en vous tenant au courant des évolutions des recommandations internationales et nationales dans les domaines thérapeutiques d'intérêt pour AAA.
 - Vous assurez la veille concurrentielle sur l'ensemble du portefeuille AAA
- **Compétences Requises :**
 - Expérience préalable marketing/vente dans l'oncologie requise – la connaissance de l'environnement des Tumeurs Neuroendocrines et du monde des radiopharmaceutiques serait un plus,
 - Fortes qualités interpersonnelles, capacité à interagir avec une grande variété d'interlocuteurs - capacité d'analyse et d'écoute
 - Esprit d'équipe
 - Niveau d'anglais permettant la participation active à des réunions / téléconférences,
 - Maitrise des outils informatiques (pack office, utilisation préalable d'un CRM).
 - **Qualifications**
 - De formation supérieure scientifique (Bac + 5), vous avez une expérience réussie de 3 à 5 ans minimum dans un poste similaire dans l'environnement pharmaceutique
 - Les candidats avec une formation plus courte, mais avec davantage d'expérience sur des postes similaires pourront être retenus.

Si vous vous reconnaissez dans ce profil et êtes intéressé(e) par ce poste au sein d'une société dynamique en pleine croissance, nous vous remercions de nous transmettre votre candidature (CV + lettre de motivation) à recrutement@adacap.com.