



CHEF.FE DE PRODUIT DISPOSITIF MÉDICAL

MARKETING

→ Spécialiste produit

→ Market leader



VOTRE MISSION

Le/la chef.fe de produit dispositif médical est en charge de la stratégie marketing des produits ou gammes de produits, afin d'en soutenir la performance commerciale. Il/elle cherche les axes d'amélioration pour répondre aux attentes des utilisateurs.



VOTRE QUOTIDIEN

- Définition des opportunités par une veille et une identification des tendances du marché et de la concurrence
- Participation à la définition de la stratégie marketing des produits en déclinaison de la stratégie groupe au niveau local sur les produits ou gammes de produits
- Conception et mise en œuvre du mix marketing dans le respect du budget défini
- Accompagnement et gestion du cycle de vie des produits, élaboration mise à jour de la documentation marketing des produits dans le respect de la réglementation en vigueur
- Suivi des ventes des produits et des stocks et reporting des performances des produits
- Formation et accompagnement des commerciaux
- Coopération interne et gestion de l'interface entre la R&D et les services commerciaux
- Animation des relations externes par l'animation d'un groupe de leaders d'opinion, et le développement du réseau lors des congrès et événements



VOS ATOUTS

- Bien connaître le secteur du dispositif médical et ses évolutions
- Comprendre les attentes des patients et des professionnels de santé pour les traduire en termes de développement
- Savoir s'approprier une stratégie globale pour la déployer en stratégie marketing au niveau local
- Maîtriser la conception et le déploiement des plans marketing (media, social media, marketing direct)
- Maîtriser l'ensemble des outils informatiques liés à l'activité (CRM, web design, réseaux sociaux, web analysis, outils de création, gestion des data...)
- Maîtriser les outils et logiciels de pilotage de l'activité marketing et d'analyse des data
- Faire preuve de curiosité, de proactivité et de créativité
- Contribuer à la recherche d'idées pour proposer des améliorations
- Avoir des capacités rédactionnelles reconnues pour la création des contenus
- Savoir travailler en transversalité avec des équipes pluridisciplinaires
- Savoir écouter, motiver et fédérer en interne et en externe
- Avoir un niveau d'anglais courant



CHEF.FE DE PRODUIT DISPOSITIF MÉDICAL

MARKETING



VOTRE PROFIL

Expérience de 1 à 3 ans recommandée

Formation

Bac +4/5 École de commerce spécialité marketing-vente, Master 2 marketing-vente ou Master en Biologie

Bac +5 Diplôme Ingénieur ou ingénieur biomédical

Bac +6 Diplôme d'Etat de pharmacien, médecin

Une double formation scientifique et marketing est un plus



ZOOM SUR LE SECTEUR DU DM EN FRANCE (2021)

Les dispositifs médicaux (DM) sont de très nombreux produits à usage individuel ou collectif : aides techniques, implants actifs et non actifs, optique, matériel à usage unique, textiles techniques, imagerie médicale, dispositifs anesthésiques et respiratoires, mobilier, robotique chirurgicale, logiciels...



+ de 1400
entreprises



88 000
emplois directs



93% de PME
françaises ou filiales
de groupes internationaux



30,7 Mds
de chiffre d'affaires
dont 10 milliards à l'export

PLUS D'INFORMATIONS SUR CE MÉTIER

Retrouvez l'intégralité de la fiche métier sur le site du Snitem snitem.fr.
Consultez aussi le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé imfis.fr.