



Johnson & Johnson Consumer Health Care Switzerland est l'organisation locale de vente et de marketing pour les biens de consommation en Suisse. Cette entreprise se spécialise dans le développement et la vente de produits dans les domaines des soins pour bébés, des soins de la peau et du corps, ainsi que des médicaments sur ordonnance et en vente libre. Les principales marques sont Nicorette, Imodium, Motillium, Le Petit Marseillais, Listerine, Neutrogena et o.b., qui sont vendues principalement dans le Mass market et dans les commerces de détail comme les pharmacies et les drogueries

SALES REPRESENTATIVE OTC/HC ROMANDIE

(Ref 1805706151W)

Responsabilités :

- Exécution des plans nationaux de vente
- Préparation des analyses pour l'espace client propre, y compris la segmentation et la définition de la cadence de visite.
- Préparation d'une analyse semestrielle du chiffre d'affaires client.
- Concevoir des objectifs de vente détaillés pour chaque client, définis par produits et mois, en coordination avec les objectifs globaux de l'équipe Key account, en consultation avec le directeur des ventes.
- Planification et mise en place de cours de formation pour les produits OTC et les produits de beauté pour optimiser le conseil auprès des équipes en pharmacie.
- Assurer le soutien des clients/potentiels dans la région.
- Maintenir le contact avec les clients existants et nouveaux et fidéliser la clientèle au niveau de la pharmacie.
- Mise en œuvre des mesures de promotion de ventes, des deuxièmes points de vente, des linéaires, des présentoirs, etc. chez les clients avec le résultat d'un placement haut de gamme pour le client final.
- S'assurer que le matériel planifié arrive chez le client et contrôler les activités des Key account des groupes et chaînes de pharmacies et de drogueries.
- Soumettre des offres, aider le client dans sa décision d'achat et le conseiller sur la meilleure mise en œuvre possible.
- Familiariser les clients avec les nouveaux produits.
- Formation de portefeuilles de produits nouveaux et existants pour les assistants pharmaceutiques et les pharmaciens sur place.
- Conseil en gestion d'entreprise de la part du client : Analyse des ventes, calcul des marges, etc.
- Fournir au client des informations complètes et positives sur les activités de l'entreprise, lorsque cela est autorisé.
- Traitement rapide des commandes, des demandes de renseignements des clients et des réclamations.
- Accepter ouvertement les suggestions et les contributions du client en ce qui concerne une éventuelle augmentation du chiffre d'affaires.
- Maintien de l'image de l'entreprise vis-à-vis de ses clients.
- Gestion active des données dans le programme **CRM**

Qualifications

- Education Professionnelle en économie (apprentissage commercial ou équivalent)
- Excellente connaissance du français, parlant couramment l'allemand et compétences de base en anglais
- 2-5 ans d'expérience
- MS Office : connaissance de base d'Excel, Powerpoint, Word, Excel, Powerpoint, etc
- Excellentes aptitudes à la communication et à l'organisation
- Orienté vers le client, indépendant, motivé, flexible

If you want to be a change agent in a challenging environment and shape the future Quality Organization, please send us your online application (CV, Motivation Letter, Working References etc.) by clicking [here](#).

