EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Export manager (Afrique) [Pharma For All]
Juin 2018 à ce jour

- Responsable du développement commercial sur les 4 pays sous ma responsabilité (Guinée, Mali,Burkina Faso et Congo)
- Déposer et suivre les dossiers relatifs à l'enregistrement des AMMs
- Recruter les délégués médicaux tout en leur assurant une formation produits et un accompagnent sur le terrain
- Etablissement d'un plan de tournée pour chaque Visiteur Médical ainsi que les actions marketings à mener avec nos prescripteurs.
- Assurer le suivi et l'analyse des sorties grossistes et du chiffre d affaire réalisé et le TRO par pays et par délégué
- Nouer des partenariats avec les KOLs et les chefs de service nephrologie et hématologie
- Effectuer des visites en DUO avec les visiteurs médicaux ainsi qu'avec l'agent auprès des services nephrologies, hématologies et centres d'hemodialyse
- Négocier les commandes, les mises en place avec les différentes grossistes et assurer leur suivi.

Export manager (Afrique) [Laboratoires Genpharma]
Février 2015 - Mars 2018

- Manager de 6 équipes des visiteurs médicaux totalisant 26 délégués basés sur 6 pays (Guinée, Mali, Niger, Burkina Faso, Congo et RDC)
- Définir la politique commerciale et la stratégie d'implantation sur de nouveaux marchés et la transmettre au directeur export pour validation
- Déposer et suivre les dossiers relatifs à l'enregistrement et au renouvellement des AMMs
- Recruter les délégués médicaux tout en leur assurant une formation produits et un accompagnent sur le terrain
- Déterminer et adapter les produits à commercialiser en fonction du besoin du marché et la législation locale du pays afin de développer notre part de marché
- Etablissement d'un plan de tournée trimestriel pour chaque Visiteur Médical ainsi que les actions marketings et les deals à mener avec les KOL
- Assurer le suivi et l'analyse des sorties grossistes de chaque pays (réalisation mensuel par délégué et par gamme) et mettre en place des actions correctives (congrès, manifestations professionnelles, prise en charge des KOLs....) pour rectifier le tir en cas de défaillance.
- Effectuer des visites en DUO avec les Visiteurs médicaux ainsi qu'avec l'agent auprès des différents intervenants dans le secteur de la santé (Professeurs, médecins, infirmier,paramédicaux.....)
- Négocier les commandes, les mises en place et les renforcements de stock avec les différentes grossistes dans le pays
- Recueillir les informations sur la veille économique et concurrentielle et mettre en place la stratégie adéquate afin d'augmenter notre part de marché
- Assurer le suivi des commandes depuis la facturation jusqu'à l'expédition et la réception par le client (grande pharmacie, grossistes et cliniques)
- Assurer le suivi de l'état de recouvrement (Relance en Appels téléphoniques, mailing.....)
- Suivi des virements des salaires et du budget marketing ainsi que les commissions agents

Younes RIHANI

Export Manager

CONTACT

06 59 30 27 17

younesrihani@gmail.

FORMATION

Diplôme de délégué médical
ISQE – El jadida
Mars 2012

Diplôme de technicien en Informatique
ISTA– El jadida
2002 – 2004

Baccalauréat sciences expérimentales
Lycée Bir Anzarane
2001 – 2002

LANGUES

Arabe: Courant

Français: Courant

Anglais : Moyen

Key Account Manager [Laboratoires Genpharma]
Janvier 2014 – Février 2015

- Responsable de la promotion médicale des produits de la gamme néphrologie (érythropoïétine) ainsi qu'un vaccin contre l'hépatite B.
- Suivre mes réalisations et proposer des actions marketing à valider par mon responsable.

Délégué pharmaceutique [Laboratoires Genpharma]
Février 2012 - Janvier 2014

- Promouvoir les produits pharmaceutiques dans les pharmacies
- Négocier les offres commerciales et concrétiser la vente avec les pharmaciens (Bon de commande)
- Analyser mes objectifs et élaborer un plan d'action sectoriel
- Etablissement de mon plan de tournée trimestriel
- Recueillir les informations sur la veille concurrentielle et les informations de pharmacovigilance et assurer leur transmission aux services concernés
- Analyser mon taux de réalisation par rapport à l'objectif et mise en place d'actions correctives en cas de défaillance constatée.

Chargé de clientèle [Attijariwafa bank]
Mai 2008 - Janvier 2012

Fidéliser la clientèle (service et club) et développer mon portefeuille client

Chargé de compte [Attijariwafa bank]
Avril 2005 - Mai 2008

Traiter toutes les opérations du FrontOffice (opérations de caisse et divers)

COMPÉTENCES

- Management et gestion d'équipe
- Aisance relationnelle
- Homme de terrain
- Autonome et réactif
- Capacité d'analyse et d'anticipation
- Perseverance et adaptabilité
- Gestion de stress
- Maîtrise du marché africain