

Saïd Brancchi

077-025-5625

brancisaid@gmail.com

Cite 97 logts bt D numéro 12 colirama, Bejaia, Algérie

Profile professionnel

Professionnel, doté de nombreuses années d'expérience dans le management et la vente, combinées à plusieurs formations dans le domaine des techniques de ventes et management des équipes ventes, une forte aptitude à acquérir de nouvelles connaissances. Capable à la fois de travailler en équipe et de fonctionner de manière autonome, je fais preuve d'un solide sens de l'organisation et compétences avérées en gestion commerciale.

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Représentant de commerce en produits pharmaceutiques

mars 2021 - Aujourd'hui

WATSON distribution Algérie • Alger, Algérie

- - *Prospection et fidélisation de nouveaux clients potentiels*
- *Gestion du portefeuille de clients*
- *Analyser et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée à une demande ou une problématique client.*
- *Promouvoir l'offre de services et produits de l'entreprise.*
- *Développer l'activité auprès de prospects et des clients a fort potentiel.*
- *Rendre compte des différentes activités commerciales.*
- *Participer aux actions de mailing.*
- *Participer à des salons et conférences.*
- *Conclusion de vente (négociation)*
- *Suivi de l'avancement des projets*

Coaching pharmacie

mars 2018 - mars 2021

MAGPHARM laboratoire • Alger, Algérie

- - *Mise en place, réalisation et suivi des campagnes d'animation officines.*
- *Formation des pharmaciens et leurs équipes afin de dynamiser les points de ventes et fidéliser les patients.*
- *Formation des équipes officinales aux techniques de ventes, merchandising et discours médical.*
- *Réalisation et coaching sur le merchandising.*
- *Installation des PLV et suivi.*
- *Mise en place des actions des challenges des équipes officinales.*
- *Assurer une veille concurrentielle efficace.*
- *Analyse des résultats et mise en place d'actions correctives éventuelles.*

- *Participation aux manifestations et congrès.*

Représentant de commerce en produits pharmaceutiques

juil. 2006 - mars 2018

MAGPHARM laboratoire • Alger, Algérie

Délégué médical :

- *Réalisation d'entretiens d'information, de promotion et de conseil auprès des professionnels de la santé.*
- *Apporter des Réponses à aux questions sur un ou plusieurs produits et services (caractéristiques, contre-indications, avantages différentiels).*
- *Organisation et animation d'actions de communication professionnelle (réunions professionnelles, formation médicale continue, universitaire, congrès...).*
- *Veille concurrentielle et remontée des informations auprès de sa hiérarchie.*

Manager force de vente :

- *Implémenter la stratégie marketing des produits (respect du ciblage et des couvertures, relations KOL, organisation de congrès, symposiums, manifestations Scientifiques...).*
- *Assurer la gestion de sa zone géographique : Développer et fidéliser un portefeuille clients (Médecins et pharmaciens) en définissant leurs importances et leurs potentiels.*
- *S'assurer que le déploiement de ses équipes afin d'optimiser la couverture des cibles et secteurs.*
- *Participer à la sélection et accompagner les nouvelles recrues.*
- *Assurer un plan de coaching & de développement des compétences de ses équipes.*
- *Accompagner les visiteurs dans leurs tournées*
- *Transmettre à sa hiérarchie un rapport mensuel détaillé.*
- *Proposer des plans actions pour la réalisation des objectifs de sa région.*
- *Analyse des marchés potentiels et des opportunités de croissances.*
- *Assurez le relais dans la communication terrain/Direction.*

FORMATION

Diplôme d'études universitaires appliquées en biologie, option : contrôle de la qualité des aliments

sept. 2000 - juil. 2003

Université de Béjaïa, Algérie • Bejaia, Algérie

Baccalauréat en science de la nature et de la vie

sept. 1996 - juin 1999

Lycée el HAMMADIA • Bejaia, Algérie

