

Marie MORI  
4445 ROUTE DE ST WAAST  
81800 COUFOULEUX  
TEL 0626046643  
MAIL : [h.marie@hotmail.fr](mailto:h.marie@hotmail.fr)

36 ANS  
MARIEE  
2 ENFANTS  
PERMIS B



## PHARMACIEN COMMERCIAL

### ESPRIT D'EQUIPE/ TENACITE/PRAGMATIQUE

### EXPERTISE PHARMACIE/PARAPHARMACIE

#### ☀ Expérience professionnelle :

2016-2019  
(3 ans)



#### DIRECTION DES VENTES – RESPONSABLE COMPTES CLES France 100 CLIENTS

##### Commercial : (Elsie santé/Pharmabest/GPO/ Botincinal/ Leclerc)

- Prospection et développement clients : + 70 clients (+150% d'évol CA 2017)
- Stratégie commerciale : Mise en place des objectifs annuels et du développement de la marque /Gestion de budgets
- Négociations annuelles (centrales achats et commissions groupements)
- Formations (soirée/sur le pdv) /Organisation et gestion des leaders d'opinion
- Merchandising (TG, Présentoirs, Journées VIP)

##### Management :

- Equipe commerciale / animatrices (20 personnes)
- Gestion administrative : notes de frais/ compte rendu/plan de tournée
- Formations, accompagnement terrain et training

##### Marketing :

- Création d'un plan de trade marketing /Evaluation du ROI
- Mise en place d'un CRM
- Elaboration d'un plan marketing

2010-2016  
(6 ans)



#### RESPONSABLE FORMATEUR EN DEVELOPPEMENT OFFICINAL GRANDS COMPTES PIERRE FABRE SANTE France (30 clients : G7 G9 et Citypharma)

##### Marketing :

- Mise en place d'actions commerciales spécifiques et adaptées
- Analyse des actions de trade marketing (Sell out, CA)
- Benchmark et rentabilité produits
- Création d'un réseau d'ambassadeurs (+5 à 10% CA)

##### Commercial (BtoC) :

- Sélection des pharmacies à haut potentiel
- Conseils et ventes associés auprès du patient/client
- Négociation d'implantations de PLV en pharmacie (15/an)
- Gestion/ Adaptation/ reporting du plan trade marketing

##### Merchandising :

- Category management annuel
- Négociation de mise en avant (bac solder, TG...) (+ 30% CA)

##### Formations scientifiques et techniques portefeuille produits : (250 formations/an)

- Coaching, conseils associés (environnement pharmaceutique /GMS)
- Formation soirée et relations publiques (Insuffisance veineuse, dentaire...)

#### ☀ Formation :

2015

VAE Marketing et trade marketing Toulouse Business School

2007-2008

Formation Techniques de ventes SHA & Associés

2002-2008

Master 2 ingénierie pour la santé et le médicament Parcours Cosmétologie

industrielle EM LYON Business school /Claude Bernard Lyon 1-IPIL Mention : Bien

Doctorat de pharmacie option industrie Ufr des sciences pharmaceutiques Caen

Thèse : STRATEGIE DU LIBRE ACCES EN OFFICINE Mention : très bien

#### ☀ Autres :

Langues étrangères  
Informatique  
Loisirs

Allemand : élémentaire Anglais : courant  
Pack office  
Voyages, Danse moderne jazz, Cuisine