



Pharmacienne et formatrice

Experte aromathérapie et dermo-cosmétique

Expérience professionnelle :



2020

DIRIGEANTE ET FONDATRICE ADHOC PHARMA

- Prestataire de formation pour OCP FORMATION
- Formatrice certifiée QUALIOPi : communication digitale, cosmétique naturelle et aromathérapie
- Partenariat de formations avec différents groupements : plan de formation annuel



2016-2019
(3 ans)

DIRECTION DES VENTES – RESPONSABLE COMPTES CLES France 100 CLIENTS

Commercial : (Elsie santé/Pharmabest/GPO/ Boticinal/ 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)
- Formations, accompagnement terrain et training

Marketing :

- Création d'un plan de trade marketing /Evaluation du ROI et élaboration 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 (Aromathérapie, 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 , SEO, réseaux sociaux
Voyages, Danse moderne jazz, Cuisine