
Mission : REFERENT DE GAMME

Finalités :

- Assurer la supervision du pôle concerné
- Développer le conseil personnalisé, et familiariser la clientèle avec les possibilités de traitements, afin de valoriser nos compétences et fidéliser la clientèle
- Référencer les spécialités des laboratoires qui pourront répondre à une demande toujours en évolution de la clientèle dans le but de la préserver et de la développer
- Mettre en avant les produits en relation avec le responsable marketing
- Développer les ventes au comptoir par l'ensemble de l'équipe

Pourcentage de temps imparti à cette mission :

Laboratoires concernées :

Pré requis cognitifs :

- Connaissance des produits du pôle concerné
- Connaissance des nouveautés scientifiques (revues, tv, représentants, formations)
- Connaissance du marché (attente des clients) et des offres concurrentes
- Connaissance de l'état du stock actuel
- Connaissance de l'outil informatique : articles, gestion du stock

Réalisations :

- Gérer le stock :
 - Analyser mensuellement les stocks, les promis et les rotations
 - Gérer mensuellement les périmés et proposer des actions promotionnelles si nécessaire pour les produits à date de péremption courte
- Gérer les achats :
 - Analyser les prix proposés en fonction de la clientèle et de la concurrence
 - Préparer le rendez-vous avec le représentant en vue d'acheter au meilleur prix en fonction des besoins et de la rotation des stocks de la pharmacie
- Dynamiser le pôle et développer les ventes au comptoir :
 - Assurer une mise en place attractive des produits en fonction des pathologies de saison (vitrine, présentoir de comptoir, libre accès...)
 - Compléter régulièrement les présentoirs (s'assurer de ne pas être en rupture de produits)
 - Mettre en place un rangement simple et facile d'accès pour l'équipe officinale
 - Mettre en place des fiches conseils
 - Informer l'équipe sur les nouveautés labo, les références à vendre en priorité
 - Développer les compétences de l'équipe (formations internes)

Contraintes :

- Adapter les commandes au reste de l'offre produit de l'officine
- Gérer l'espace de la pharmacie dans la mise en avant des produits
- Assurer une communication interne efficace

Marge d'autonomie :

- Encadrer l'équipe dans le pôle concerné
- Travailler en collaboration avec le titulaire