

Offre de stage/Alternance Business Partner

Intégré(e) au sein de la division Customer Excellence, vous occuperez le poste de Business Partner.

Vous aurez pour mission d'assister les Business Partners dans leurs différentes aires thérapeutiques (Immunologie, VHC, Oncologie).

Lieu du stage : Rungis (94)

Durée : à déterminer selon les disponibilités

Missions Principales

Assister le Business Partner dans l'analyse des données quantitatives issues de différents panels & sources de données (internes / externes), dans la sélection des indicateurs (KPI) les plus pertinents, et la construction & mise à jour des tableaux de suivi / reportings adéquats.

Assister le Business Partner dans le suivi de la réalisation des études *ad hoc*, dans le respect des process AbbVie.

Synthétiser et organiser clairement les informations rassemblées.

Accompagner et soutenir d'un point de vue analyses et recommandations stratégiques les équipes AbbVie. Contribuer à l'optimisation de l'allocation des ressources et à l'amélioration de l'efficacité des actions.

Donner une vision stratégique de la marque à court, moyen et long terme.

Activités Principales

Assiste le Business Partner dans ses différentes fonctions :

1. Dimension Etudes de marché

- Proposer, optimiser, mettre à jour et analyser les différents tableaux de bord pour les clients internes (Direction Générale, Division, Responsables marketing, Directeurs de la Visite médicale...) : ventes & activité
- Apporter une analyse robuste du marché et de ces différents leviers, de la concurrence et de l'environnement
- Mettre en œuvre des études de marché *ad hoc* (brief, rétroplanning, choix du prestataire, recommandations) qualitatives et quantitatives
- Participer à l'élaboration des prévisions de ventes (marché & marques)

2. Dimension SFE

- Proposer, optimiser, mettre à jour les tableaux de bord d'analyse de l'activité commerciale
- Coordonner la réalisation et le déploiement des plans d'actions terrain et en déterminer les différents indicateurs de performance (KPI's)
- Mesurer le suivi des actions au regard de la planification et analyser la performance associée
- Gérer et animer les plans de primes des fonctions commerciales en respectant les procédures afférentes
- Participer à la qualification / segmentation et au ciblage des médecins ; Suivre et analyser les Plans d'Engagement
- Mettre en place des outils d'aide à la sectorisation

3. Dimension Conseil

- Anticiper et conseiller en alertant sur les différents évènements majeurs qui peuvent avoir un impact sur les patients, les clients, le marché
- Rédiger des Business Cases (identifier le problème, formuler des hypothèses, conduire les analyses, synthétiser des conclusions, apporter les recommandations stratégiques et suivre leur implémentation)
- Aider à la décision dans le choix des facteurs clés de succès et accompagner leur mise en œuvre
- Construire et conduire différents groupes de projet

Principales Relations Professionnelles

Internes :

Business Partner
Directeur de Division / Business Unit Manager
Directeur de la visite médicale
Chef de gamme / Chef de produit
Responsable d'unité médicale / Médecin de gamme
Responsable des Médecins Régionaux
Responsable Market Access
Responsable des RIE
Contrôleurs de gestion
Responsable de la pharmacovigilance
Responsable des études de marché Global et WEC

Externes :

Prestataires d'études de marché / Cabinets de conseil / Fournisseurs de data (GERS, IMS,...)

Connaissances Associées

(Niveaux – B : De base – A : Avancé – M : Maîtrise – E : Expertise)

Univers de la Santé (B)
Marketing (B)
Capacités d'analyse et recommandations stratégiques (positionnement, segmentation, communication) (B)
Bureautique : Excel (M), PowerPoint (M)
Conduite de projet (B)

Niveau Minimum de Formation Initiale Requis

- **Formation et expérience : Bac +4/5**
- **Qualités requises :**
 - Esprit analytique, critique, logique afin d'apporter des recommandations stratégiques
 - Ténacité et curiosité alliées à de solides qualités relationnelles et de communication
 - Volontaire, dynamique et réactif avec la capacité de travailler en transversalité et en équipe avec différents interlocuteurs, et être à l'écoute de son environnement
 - Rigueur, méthode et appétence pour les chiffres
- **Niveau d'anglais : fluent**

➔ Si le contenu de cette offre correspond à votre projet professionnel, merci d'envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) à Sharon BENHAMOU (sharon.benhamou@abbvie.com)