

CHEF DE PRODUIT

PROMOTION &
COMMERCIALISATION

Il est le cerveau stratégique derrière la mise en avant d'un médicament ou d'un produit de santé. Alliant marketing et expertise scientifique, il joue un rôle clé dans le succès commercial des produits

LES MISSIONS

- ▶ Définir la stratégie marketing : élaborer un plan d'action pour positionner le produit sur le marché
- ▶ Analyser le marché : étudier les besoins des patients, les tendances et la concurrence
- ▶ Lancer des campagnes promotionnelles : concevoir des outils de communication (brochures, supports digitaux...)
- ▶ Former les équipes commerciales : transmettre les arguments scientifiques et les messages clés aux forces de vente
- ▶ Assurer un suivi des performances : analyser les ventes et ajuster les stratégies si nécessaire

LE CURSUS

6e Année : Marketing pharmaceutique, management des industrie de la santé

Ou école de commerce



N'hésite pas à consulter le Guide des Masters de l'ANEPF

PROFIL TYPE

- Esprit analytique
- Travail en équipe
- Appétence pour la stratégie
- Créativité

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

5 ans : Chef de produit confirmé

10 ans : Responsable marketing

20 ans : Directeur marketing ou directeur commercial pour une entité régionale ou mondiale



SALAIRE

- Débutant : 45 000 - 55 000€
- Confirmé : 60 000€ et plus

Comme *Kim Possible*, tu possèdes de fortes compétences analytiques avec un leadership naturel, tu es très orientée action et pourrais t'épanouir sur le lancement d'un produit innovant



LES RELATIONS INTERPROFESSIONNELLES

- Forces de ventes
- Affaires médicales
- Affaires réglementaires
- Market-access
- Agences de communication



LIEUX D'ACTIVITÉ ET INTERNATIONAL

- Industries de santé : médicaments, DM, start-up
- Industrie cosmétique et agroalimentaires
- Agence de communication santé