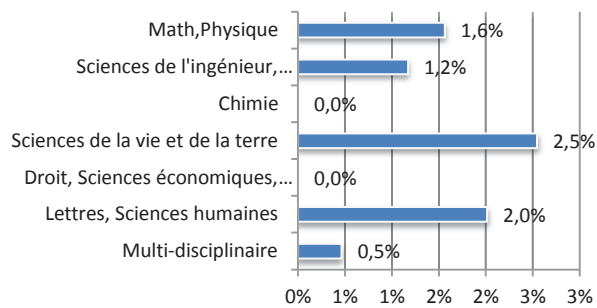
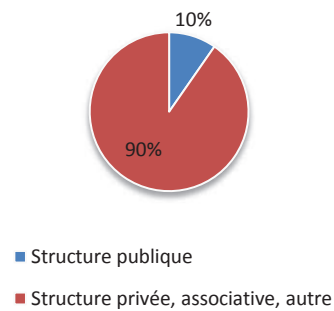


LES METIERS DU MARKETING

Disciplines



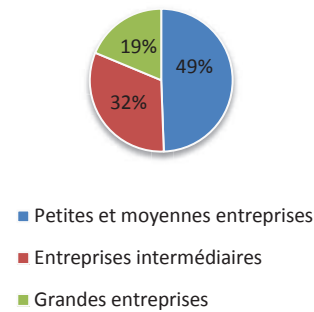
Type de structure



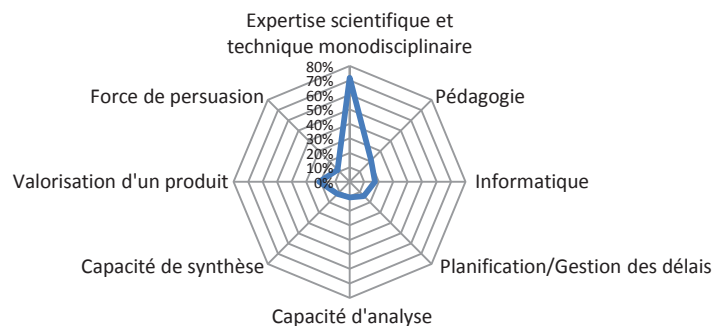
Secteurs d'activité

Publicité et études de marché	25,6%
Industrie pharmaceutique	12,4%
Édition	12,1%
Recherche-développement scientifique	9,9%
Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	8,7%
Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques	6,2%
Activités des organisations associatives	5,7%
Activités pour la santé humaine	5,0%
Industrie chimique	4,7%
Télécommunications	4,7%

Type d'entreprise (secteur privé)



Compétences clés



Postes clés





LES MÉTIERS DU MARKETING

Dr Céline Guenebeaud

RESPONSABLE DES PRODUITS CHIMIQUES POUR LA SOCIÉTÉ MERCK

1/ Rôle et Missions

Je suis aujourd'hui responsable France de la vente des produits chimiques pour la société Merck. J'assure ainsi différentes missions : j'ai une fonction commerciale auprès de nos clients mais également un rôle de support technique et de support commercial terrain auprès de notre distributeur. Enfin, j'ai un rôle très important de communication et de synthèse où je me dois de faire remonter toutes les informations terrain auprès de la maison mère et notamment celles concernant les prix du marché, les promotions de nos concurrents et les actions mises en place par notre distributeur ; l'objectif étant de définir des plans d'action globaux adaptés au marché actuel et aux besoins de nos clients.

2/ Compétences clés mobilisées

A mon sens, la communication et l'écoute sont véritablement les compétences clés de mon poste actuel. Ce sont d'ailleurs des compétences que j'ai eu l'occasion de développer durant ma thèse. Durant le doctorat, nous sommes en effet amenés à communiquer énormément, que ce soit de la communication écrite notamment par la rédaction de papiers ou de la communication orale dans le cadre par exemple de participation à des congrès. Après cela, un entretien commercial avec un client n'est absolument plus intimidant et la manière de communiquer n'est finalement pas si différente que ce que l'on peut faire en thèse. Les compétences techniques sont également primordiales. Elles

permettent d'échanger avec le client mais surtout de bien comprendre et identifier ses besoins.

3/ Plus-value du doctorat

En dehors des compétences que j'ai déjà citées précédemment, je pense que la grande plus-value du doctorat c'est avant tout la crédibilité qu'il nous confère auprès du client. Quelque part, le titre de docteur permet une certaine légitimité qui va rassurer le client sur la capacité de son interlocuteur à bien comprendre ses problématiques et à appréhender clairement ses besoins.

La polyvalence est aussi une compétence développée durant le doctorat qui est très utile dans la poursuite de carrière. Durant le doctorat, nous sommes en effet amenés à toucher à différentes situations professionnelles, que ce soit dans la recherche pure et dure, dans le développement de projets ou dans l'encadrement d'étudiants : on apprend beaucoup à s'adapter ! Et c'est une compétence qui m'a énormément servie chez Merck. J'ai été embauché en biologie parce que j'avais fait une thèse en biologie, mais depuis un an et demi, je suis passée sur la chimie. Je suis donc passée de responsable commercial en biologie à responsable France des produits chimiques, une évolution qui n'aurait pu être possible sans cette capacité d'adaptation.

Mini CV

2010

Doctorat en biologie moléculaire et cellulaire, CNRS UMR5238 (69)

2010-2011

Ingénieur technico commercial Merck Bio sciences

2011

Responsable des produits chimiques Merck

AUTRES FICHES DISPONIBLES

R&D

ENSEIGNEMENT

INFORMATIQUE

PRODUCTION

COMMUNICATION

MARKETING

COMMERCIAL

DIRECTION

CONSEIL

SUPPORT

POUR ALLER PLUS LOIN !

Consultez l'intégralité de ces exemples de parcours à l'adresse suivante :

www.competences-docteurs.fr