

Gerente Área Oncología- Zona Noreste

[Roche](#)

Barcelona, Cataluña, España

Dentro de la Unidad de Oncología y en dependencia del Franchise Head, el Gerente de Área (GA), será el encargado de gestionar y liderar la estrategia y la implementación del plan ante la entrada de los biosimilares de Avastin, así como los lanzamientos de los productos dentro de áreas claves para la compañía como son el mercado de genitourinario y gastrointestinal. Asimismo, es el responsable de liderar, apoyar y desarrollar al equipo de ventas, asegurando la ejecución de la estrategia comercial de su franquicia y la consecución de los objetivos de ventas de su territorio, a la vez que fomenta el trabajo en equipo entre las diferentes funciones dentro del Account Team de la zona

Sus principales **Responsabilidades** serán:

- Principal responsable de conseguir o exceder los objetivos de ventas y cualitativos de su Franquicia en el territorio asignado a través de su equipo.
- Mantener un equipo de alto rendimiento que consiga objetivos ambiciosos, atrayendo, seleccionando y desarrollando el talento de sus reportes directos.
- Impulsar y coordinar el trabajo en equipo potenciando el trabajo cross funcional y la alineación entre departamentos y roles. Ser un referente en trabajo en equipo en la zona (equipo propio y cross funcional con otros departamentos o franquicias).
- Conocer y asegurar la puesta en marcha y correcta implementación de la estrategia comercial, siguiendo las directrices marcadas por la Franquicia adaptándola a las necesidades de la zona concreta.
- Conocer los productos, mercado, competencia, entorno sanitario y acceso.
- Asegurar la diferenciación y posicionamiento de nuestros productos frente a la competencia en su zona.
- Máximo responsable de la coordinación, desarrollo e implementación de planes de acción adecuados en su territorio, cuentas y clientes claves, asegurando la implementación de los planes de acción procedentes del Brand Team así como el desarrollo y planes de acción regionales y locales.
- Llevar a cabo una gestión adecuada del plan de KSHs de su territorio, convirtiéndose en un interlocutor de referencia para este colectivo.
- Actitud positiva y crítica constructiva, orientada a la búsqueda de soluciones, asumiendo y apoyando decisiones de compañía y orientando a los demás en esa dirección.

Requisitos:

- Titulación Superior
- Valorable formación de posgrado (MBA o similar)
- Nivel alto de inglés
- Al menos 5 años de experiencia en áreas comerciales (ventas, marketing y/o acceso) en la industria farmacéutica preferiblemente en ámbito hospitalario.
- Muy valorable experiencia en campo (Delegado, KAM, RAM).
- Imprescindible experiencia previa como Gerente de Área gestionando equipos comerciales en productos hospitalarios y/o especialistas
- Valorable experiencia en proyectos de posicionamiento de producto, branding, lanzamientos, proyectos de acceso, de planificación estratégica, de negocio, gestión de presupuestos

- Imprescindible residencia en la zona

En Roche creemos en la diversidad y la inclusión como valores esenciales para nuestro éxito. Tenemos especial interés en integrar a personas con discapacidad en nuestros equipos. Si tienes una discapacidad, para nosotros es un plus, y tenemos beneficios especiales para ti: ¡Anímate a presentar tu candidatura!

https://roche.wd3.myworkdayjobs.com/roche-ext/job/Spain/Gerente-rea-Oncologa--Zona-Noreste_201909-127110