

Responsable Développement Vétérinaire

Dômes Pharma – Région de Montréal/CDI

Bienvenue chez Dômes Pharma

Depuis ses origines, Dômes Pharma conçoit, fabrique et commercialise des solutions dédiées au bien-être et à la santé des animaux de compagnie. Fondé il y a presque 80 ans en Auvergne, où il est implanté depuis trois générations, Dômes Pharma est un groupe familial indépendant et un acteur historique de l'industrie pharmaceutique vétérinaire. Le groupe s'est construit sur la conviction que prendre soin des animaux qui partagent notre quotidien, c'est préserver la santé de tous. Avec plus de 400 collaborateurs répartis sur 8 sites — en France, au Royaume-Uni (2016), en Allemagne (2021), aux États-Unis (2022), en Espagne (2023) et désormais au Canada (2026) —, le Groupe affiche un chiffre d'affaires consolidé de plus de 90 M€ (2025) dont plus de 35% à l'international.

Notre stratégie est claire : fournir aux soignants et propriétaires de chiens et de chats des produits innovants et des services utiles à leur pratique et leur activité, dans des domaines thérapeutiques pointus comme l'ophtalmologie, l'épilepsie, la gestion des empoisonnements, l'anxiété, la gastro-entérologie et les antiparasitaires.

Cette stratégie s'accompagne d'un développement international ciblé : nous implantons des filiales dans des territoires prioritaires, tout en maintenant un réseau de plus de 40 partenariats de distribution à travers le monde.

Le Canada, deuxième marché de la santé animale en Amérique du Nord, représente une étape clé de cette expansion. En nous y installant, nous nous positionnons sur un marché dynamique et en forte croissance, tout en profitant d'un écosystème innovant pour y déployer des solutions de santé animale d'excellence.

Notre implantation canadienne fait résonner plus que jamais notre mission : (Re)inventer, avec passion et humanité, des solutions pour la santé, et le bien-être des animaux de compagnie pour plus de complicité et une vie meilleure.

Les missions du poste

Le/la Responsable développement vétérinaire a pour mission de développer l'activité de manière durable et rentable sur sa zone, en atteignant les objectifs de ventes annuels fixés par DP CANADA. Son rôle consiste à stimuler la croissance du chiffre d'affaires, à bâtir des relations clients solides et à veiller au respect des réglementations du secteur et des standards de l'entreprise.

Rejoignez Dômes Pharma et participez à la construction d'un futur prometteur pour la santé animale au Canada !

Activités

1. Développer de nouvelles opportunités commerciales et maintenir l'activité existante au sein des cliniques vétérinaires
2. Gérer de manière professionnelle les relations commerciales avec les clients pour le compte de DP CANADA
3. Maîtriser les connaissances techniques et commerciales sur l'ensemble du portefeuille produits
4. Promouvoir les produits pour stimuler les ventes par le biais de visites de détail, de merchandising, de formations et de présentations
5. Respecter les normes et réglementations en vigueur

Domaines clés de responsabilité:

- Maximiser les opportunités de vente auprès des comptes actuels et existants
- Développer une solide expertise technique et commerciale sur le portefeuille de produits et les concurrents pertinents
- Organiser et animer des conférences directement en clinique vétérinaire
- Participer aux réunions commerciales et aux salons promotionnels selon les besoins
- Promouvoir les produits conformément aux directives, en utilisant un mélange efficace de techniques de vente pour stimuler les ventes
- Respecter les normes internes et externes applicables
- Gestion du CRM et saisie des données : enregistrement des activités d'appels, des e-mails et des autres communications clients dans le CRM
- Gérer les prospects et les contacts clients

Liens fonctionnels:

- En interne : Country Manager, équipe commerciale, service client, marketing, services techniques
- En externe : Vétérinaires, auxiliaires spécialisés vétérinaires (ASV), leaders d'opinion (KOL), distributeurs, fournisseurs

Rémunération suivant profil, base fixe + Bonus + Benefits.

Profil recherché

Expérience en ventes : Vous possédez idéalement 5 ans d'expérience en ventes, de préférence dans le secteur de la santé animale, et souhaitez mettre votre expertise au service du développement d'un marché en pleine croissance.

Connaissance du marché vétérinaire : Une bonne compréhension du fonctionnement des cliniques vétérinaires, des besoins des vétérinaires et des auxiliaires est un atout.

Compétences relationnelles : Vous savez établir et entretenir des relations de confiance avec des professionnels de santé, et vous aimez collaborer avec des équipes multidisciplinaires.

Autonomie et esprit entrepreneurial : Vous êtes capable de gérer un territoire de manière autonome, tout en construisant et structurant votre développement.

Communication et formation : Capacité à animer des sessions de formation, des Lunch & Learn et des conférences en clinique pour partager les meilleures pratiques et promouvoir des solutions innovantes.

Mobilité : Disponible pour se déplacer régulièrement sur le territoire afin de rencontrer les clients et organiser des événements sur site.

Orientation résultats : Vous êtes motivé(e) par le développement commercial et l'atteinte d'objectifs ambitieux.