

## Poste: Vétérinaire « Production des antigènes bactériens ».

### Missions

Missions	<p>Dans l'objectif d'assurer la disponibilité d'un stock suffisant en principes actifs, le responsable du Service Bactériologie, et en s'appuyant sur la réglementation et normes en vigueur, veille à la bonne exécution du programme de production, à la mise à jour des enregistrements qualité et à la coordination des tâches avec les différents intervenants.</p> <p>Il collabore activement pour bâtir et entretenir les référentiels qualité et réglementaires régissant l'activité de la société ainsi que la concrétisation des différents projets de recherche et développement adoptés.</p>
----------	--

### Liaison hiérarchique :

Responsable supérieur

Responsable de Production

### Tâches :

#### Tâches Spécifiques

- Etablir les plannings annuels, mensuels et hebdomadaires des productions ainsi que des tâches associées,
- Etablir les prévisions annuelles, pour le Service Bactériologie, en termes de matière première, verrerie, petit et grand matériel, matériel de contrôle en cours, ...
- Assurer la distribution des tâches et la coordination au sein de l'équipe de production des principes actifs bactériens ainsi qu'avec les intervenants d'autres services.
- Gestion des stocks : matière première, produits intermédiaires, fongible, ...
- Collecte et interprétation des résultats de contrôles en cours de production ainsi que ceux des vaccins finis et apporter les corrections éventuelles,
- Edition des rapports d'activité et assurer le reporting relatif à l'activité du Service Bactériologie,
- Coordination avec tous les services de BIOPHARMA afin d'avoir un feed-back indispensable à une optimisation continue des processus de production ;
- Assurer l'approvisionnement continu de la souche-thèque de BIOPHARMA,
- Encadrer et participer aux tâches de productions des principes actifs bactériens de sorte d'avoir, dans les délais et dans le strict respect des bonnes pratiques de fabrications, un produit conforme aux spécifications : Stérilisation, Up Stream Process (Démarrage des cultures bactériennes, fermentation bactérienne), Down Stream Process (Centrifugation en continu, clarification, filtration tangentielle, filtration stérilisante, récolte) ;
- Procéder aux différents types de contrôles en cours de production et apporter les mesures correctives éventuelles à travers le déploiement des techniques de contrôles microbiologiques et physico-chimiques appliqués au domaine pharmaceutique vétérinaire : dénombrement, identification bactérienne sur galeries classiques et micro-

	<p>galeries (API, BBL, ...), stérilité bactérienne et fongique, observation au microscope, coloration de Gram, etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assurer le suivi et la vérification des dossiers de lots et des fiches d'enregistrement et la mise en œuvre de système de management qualité conformément aux Bonnes Pratiques de Fabrication des médicaments vétérinaires ;</li> <li>▪ Suivi du planning des vérifications métrologiques : Poids, température, pH-métrie, volumétrie, hotte à flux laminaire et poste de sécurité microbiologique, spectrophotomètre, centrifugeuse, etc</li> <li>▪ Participer activement à la mise en place et la concrétisation des projets de recherche et développement.</li> </ul>
<b>Tâches Génériques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bonne connaissance des techniques et outils de diagnostic : PCR, ELISA, IHA, Séroneutralisation, ...</li> <li>▪ Maîtriser les outils et référentiels relatifs à la production des produits biotechnologiques: BPF/BPD, VICH, PIC/S, etc.</li> </ul>

<b>Compétences requises :</b>
<p><u>Compétences, Expérience :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formations complémentaires en bactériologie et en vaccinologie ;</li> <li>▪ Formation complémentaire en Bonnes Pratiques de Fabrications, Métrologie, hygiène et en Biosûreté/biosécurité ;</li> <li>▪ Maîtrise des outils informatique pour acquérir les bons réflexes pour exploiter au mieux les ordinateurs de pilotage des machines ;</li> <li>▪ Capacités d'analyse, d'abstraction et de synthèse</li> <li>▪ Avoir un esprit critique, être motivé et autonome, disponible et capable de s'adapter à la constante évolution des techniques et des matériels.</li> </ul>
<b>Formation initiale :</b>
Médecin vétérinaire ou un diplôme équivalent.

## Poste: Cadre en « Gestion Commerciale».

### Missions

<b>Missions</b>	Assurer la gestion commerciale des activités de BIOPHARMA en coordonnant l'ensemble des opérations liées à la gestion des commandes, la relation client, les exportations, ainsi que le suivi des marchés et contrats locaux et internationaux. <b>Le cadre de la gestion commerciale sera un acteur clé dans l'optimisation du processus commercial, la fidélisation des clients et le développement des ventes.</b>
-----------------	--

### Liaison hiérarchique :

Responsable Supérieur	Responsable Commercial
-----------------------	------------------------

### Tâches :

<b>Tâches Spécifiques</b>	<p><b>1. Gestion des commandes et du portefeuille clients :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gestion des commandes clients, de leur réception jusqu'à la livraison.</li><li>- Coordination entre les différents départements (production, qualité, logistique) pour assurer le respect des délais et la conformité des livraisons.</li><li>- Mise à jour régulière des informations clients dans le système de gestion (ERP...).</li><li>- Préparation des documents commerciaux.</li></ul> <p><b>2. Gestion de la relation client :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Réponse aux demandes des clients, qu'elles soient d'ordre technique, commercial ou logistique.</li><li>- Organisation de réunions régulières avec les clients pour comprendre leurs besoins, recueillir leurs feedbacks et garantir leur satisfaction.</li><li>- Proposer des solutions adaptées en cas de retard ou de problème avec une commande.</li><li>- Gestion des réclamations et des retours clients, en collaboration avec le service qualité.</li></ul> <p><b>3. Suivi des contrats et des tableaux de bord :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mise à jour et suivi des contrats en cours avec les clients (locaux et internationaux).</li><li>- Suivi des indicateurs clés de performance (KPI).</li><li>- Rédaction de rapports réguliers pour informer la hiérarchie du statut des commandes et de l'exécution des contrats.</li><li>- Gestion et mise à jour des cautions et des garanties.</li></ul> <p><b>4. Gestion des exportations et des démarches administratives :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Préparation et coordination des dossiers d'exportation, y compris la documentation douanière et les autorisations nécessaires.</li><li>- Suivi des réglementations locales et internationales relatives aux exportations de produits pharmaceutiques.</li><li>- Collaboration avec les autorités compétentes pour obtenir les documents nécessaires à l'exportation.</li><li>- Veille au respect des délais d'exportation.</li></ul> <p><b>5. Gestion des appels d'offres et des marchés :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Préparation des réponses aux appels d'offres, en collaboration avec les équipes techniques et commerciales.</li><li>- Suivi de l'évolution des appels d'offres (admissibilité, offre technique et financière, attribution).</li><li>- Gestion des contrats obtenus à la suite des appels d'offres et suivi de leur exécution.</li><li>- Suivi des marchés publics et privés, notamment en ce qui concerne les exigences administratives et contractuelles.</li></ul> <p><b>6. Suivi financier et administratif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Suivi de la facturation des clients et contrôle des paiements.</li></ul>
---------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordination avec le service comptabilité pour établir les situations clients et gérer les créances.</li> <li>- Gestion du recouvrement des créances et traitement des impayés, en lien avec les clients et les institutions financières.</li> <li>- Préparation des prévisions de chiffre d'affaires et suivi des performances commerciales.</li> </ul> <p><b>7. Support à la prospection et développement commercial :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identification et prospection de nouveaux clients potentiels, notamment à l'international.</li> <li>- Rédaction et envoi de propositions commerciales adaptées aux besoins des clients.</li> </ul> <p><b>8. Veille concurrentielle et analyse de marché :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suivi des tendances du marché et des actions des concurrents dans le secteur.</li> <li>- Réalisation d'études de marché pour identifier des opportunités commerciales et des niches à exploiter.</li> <li>- Mise à jour des informations sur les prix, les produits concurrents et les stratégies commerciales.</li> </ul> <p><b>9. Participation aux événements commerciaux :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organisation et préparation des salons, foires, congrès et autres événements commerciaux.</li> <li>- Coordination logistique des événements (réservation de stands, préparation de supports de communication, gestion des déplacements).</li> <li>- Suivi des contacts générés lors des événements et conversion en opportunités commerciales.</li> </ul> <p><b>10. Communication interne et reporting :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Transmission régulière d'informations aux autres départements sur l'avancement des projets.</li> <li>- Participation aux réunions commerciales pour discuter des objectifs et des résultats.</li> <li>- Rédaction de rapports de suivi à destination de la hiérarchie.</li> </ul>
--	---

<b>Compétences requises :</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Excellente gestion organisationnelle et sens de la planification.</li> <li>- Connaissance des processus liés à l'exportation, y compris les réglementations douanières.</li> <li>- Compétences commerciales et capacité à entretenir des relations avec des clients locaux et internationaux.</li> <li>- Maîtrise des outils bureautiques.</li> <li>- Compétences en gestion des appels d'offres et en suivi des contrats.</li> <li>- Sens du service client et capacité à résoudre les problèmes rapidement.</li> <li>- Connaissance du secteur pharmaceutique et des exigences spécifiques aux produits.</li> </ul>
<b>Formation initiale :</b>	
	Diplôme en médecine vétérinaire.