



Marketing stratégique & opérationnel – Business Development - BtoB
Expertise scientifique et technologique
Grands groupes et Start-up
17 ans d'expérience

CONTACT

6 chemin des brouchets
 33610 Cestas
 06 10 82 54 68
 vblasquez@hotmail.fr

COMPETENCES

Humaines	Dynamisme - Sens du relationnel - Esprit d'équipe - Agilité - Structurée – Fiabilité Capacité d'analyse et de synthèse
Expertise	Multiples secteurs d'activité : Industrie pharmaceutique - Dispositif médical - Nutrition clinique - Live Biotherapeutics Products - E-santé Evolution en grands groupes et Start-up
Métiers	<p>MARKETING STRATEGIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Elaboration des plans stratégiques à 3 ans et plans marketing Présentation auprès du Board exécutif ⇒ Veille concurrentielle, suivi et analyse des tendances marchés et concurrence ⇒ Evaluation des opportunités projet, de la faisabilité marché et des options stratégiques en terme d'innovation biomédicale (implants rachidiens) ⇒ Recommandations pour de nouvelles orientations stratégiques de la société – Identité et positionnement – Recommandations stratégie multicanale <p>MARKETING OPERATIONNEL, mise en place et suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Création des supports promotion produit / projet (fiche technique, argumentaires de vente, support congrès, création site internet ...) ⇒ Réalisation des campagnes promotionnelles et implémentation ⇒ Elaboration d'offres de services globales pour la prise en charge des patients avec problèmes métaboliques (produit + accompagnement e-santé/serious game) ⇒ Mise en œuvre et suivi opérationnel du plan marketing / mix média ainsi que pilotage budgétaire ⇒ Analyse et mesure de la performance <p>BUSINESS DEVELOPMENT - BtoB</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Présentation de la société lors de réunions d'investisseurs & Business meeting (NCN – Nutrition Capital Network / Unigrains / Biovision / Biofit) ⇒ Création d'outils BtoB de valorisation de la société auprès d'industriels, d'investisseurs et de médecins (MG, spécialistes, chirurgiens) ⇒ Recrutement et animation d'agents et distributeurs pour l'Europe et pour les US ⇒ Ciblage et prospection des cibles industrielles nationales et internationales pour le développement du nombre d'essais cliniques proposés aux sites d'investigations Bordelais <p>GESTION DE PROJETS - Fonction transversale</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Animation de groupes de travail auprès de force de ventes ⇒ Référent Marketing lors de groupes de travail transversaux ⇒ Rôle d'interface avec le médical, ingénieurs, règlementaire, industriel, prescripteurs et patients ⇒ Coordination des équipes et données pour le montage d'un dossier EFSA de demande d'allégation santé ⇒ Responsable de 2 WorkPackages pour un projet Européen FP7 (régénération cardiaque RECATABI- 3 Millions €)

EXPERIENCES

<i>Jan.18 – Juin.18</i>	DIRECTEUR BUSINESS DEVELOPMENT SimForHealth - 33 Editeur de logiciel pour la simulation numérique pour la formation des professionnels de santé Département simulation numérique d'Interaction Healthcare, agence digitale spécialisé en santé
<i>Jan.13 – Nov.17</i>	RESPONSABLE DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE LNC Therapeutics - 33 Nutrition médicale – LBP (Live Biotherapeutics Products) Spécialisée dans les pathologies métaboliques : solutions globales de prise en charge du patient (produit de nutrition médicale et solutions e-santé) puis récente orientation en Recherche & Développement dédié au microbiote intestinal MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION du cluster TIC Santé et de Digital Aquitaine
<i>Fév. 12 - Juin 12</i>	RESPONSABLE MARKETING & COMMERCIAL ACCELENCE - GIE Bordeaux Recherche Clinique - Talence 33 Guichet unique pour la mise en place d'essais cliniques sur les sites hospitaliers de Bordeaux
<i>Avril 08- Fév.2012</i>	BUSINESS MARKETING MANAGER CREASPINE - Spine industry MD - Pessac 33 Spécialisée dans la conception, fabrication et commercialisation d'implants rachidiens
<i>Sept.01 - Déc. 07</i> <i>Juil.2005 - Déc.07</i>	CHEF DE PRODUIT INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE Chef de produit SENIOR Diabétologie , Laboratoire GlaxoSmithKline, Marly-le-Roi (78)
<i>Mars 03 - Juin 05</i>	Chef de produit Respiratoire , Laboratoire GlaxoSmithKline 1 ^{er} produit du laboratoire (<i>Seretide</i>) avec 271 M€ en 2004 (+11.6 % vs n-1) 2 ^{ème} produit de l'industrie pharmaceutique
<i>Sept. 01 - Mars 03</i>	Chef de produit Rhinite , Laboratoire GlaxoSmithKline « Relancement » de produit (Flixonase) avec nouvelle identité produit et remotivation de la force de vente - +24% en unités 02 vs 01 dans un marché à +3.9%
<i>Janv 99 - Août 01</i>	DELEGUEE MEDICALE réseau respiratoire , Laboratoire GlaxoWellcome Gestion de secteur / promotion auprès de MG et spécialistes Mise en application des techniques de communication
<i>1994 - 1997</i> <i>(soir/WE/Vacances)</i>	ASSISTANT PHARMACIEN D'OFFICINE (92) Délivrance de médicament / Conseils patients / Gestion des stocks)

FORMATION

<i>1997/1998</i> <i>1992/1998</i>	Mastère spécialisé Intelligence Marketing – Groupe HEC – Jouy en Josas Pharmacien - Paris XI
<i>1991/1992</i>	Baccalauréat Scientifique D
<i>Linguistiques</i> <i>Digital</i>	Anglais langue de travail - C1 Certification « Digital Active » Google (2017)

CENTRES D'INTERET

Voyages - Squash - Course à pied - Danse