



Khaouane CHAA
Biologiste

40 ans, Marie

Cité Nahda Bt "M" n° 15 – IMAMA

TLEMCEM –ALGERIE

+213 770 770 899

Khaouane.chaa2@gmail.com

EXPERIENCES PROFESIONNELLES

Jun 2018 à Aout 2023 : Astra Zeneca – Visiteur Médical Exécutif

Aires thérapeutique cardiovasculaire.

Secteur d'activité : Tlemcen / Ain Temouchent.

Responsabilités :

- Promotion d'un produit de cardiologie (ARAI) + Statine.

Activités :

- Promotion des produits de spécialité (cardiovasculaire).
- Planification, et réalisation des évènements scientifiques.
- Organisation et exécution des actions sectorielles (EPU, Staff MG et SPE), suivis pharmacies et grossistes
- Mise en place pharmacies, et Grossistes.
- Gestion des KOL's, Grands Comptes, Call Dep, Secteurs, Grossistes.
- Coordination entre les collaborateurs (CROSS FONCTIONNALITE), feedback, leadership collaboratif.
- Coordination avec les nouveaux VM et VP (faire /faire), DUO Passif, et Active.
- Consolidation des Reporting (EPU / FOCUS / Journées).
- Planification et réalisations des visites en respectant les fréquences des visites désignées par l'entreprise.
- Feedback et Reporting, veille concurrentielle
- Présentation TAP régional et national au TOWNHALL.
- Planification et réalisations des réunions régionales, leader team
- Planification et Réalisation des plans d'action.
- Consolidation du Call Dep Regional.
- Animations des WEBINAR avec FLSM

Réalisations :

- Atteindre et dépassement des objectifs lors de lancement d'un nouveau produit en Algérie(CRESTOR) 2022.
- OUTSTANDING 2019/2021.
- Promotion KAE en 2021, gamme cardiologie.
- Participation dans le programme IDEVELOP NEMAG, Butterfly.
- Meilleure note de selling village 4/5 et Test médical 100%.
- Réalisations de l'argumentaire du CRESTOR en collaboration avec le field trainger ALGERIE.
- Gestions des Conflits (AMIT, AMIWIT, CHU,DERKKAOUI)
- Gestion du portefeuille clients et budgets ventes.
- Lead sur plusieurs projets.
- Champion dans Developement Week AZ Akgerie.
- Le plus nombre des VEEVA ENGAGE dans la région Ouest, Second in Algeria en 2020.
- Membre d'ouest unique dans le social comité Algérie
- Selectionné pour avoir des one to one avec le CP NEMAG AstraZeneca 2020.
- Lancement du Programme INVOLV / HTA NETWORK seul en Algerie 2020.
- CATALYSE par mon SLSM & VM / VP.

Aptitudes :

- Intégration, engagement, sens de l'adaptabilité, créativité et d'organisation, sens d'esprit d'équipe.
- Très bonne maitrise des territoires Tlemcen
- Bonne connaissance de la communauté médicale et pharmaceutique (privé et hospitalière)
- Bonne maitrises de techniques de ventes, communication et axes marketing en cardiologie.

Jun 2014 – juin 2018 : Astra Zeneca NWA : Visiteur Pharmaceutique

Aires thérapeutiques cardiovasculaire, Et Pneumologie.

Secteurs d'activité : Tlemcen/Ain Temouchent / Sidi Bel abbés /Saida.

Responsabilités :

- Promotion d'un produit de cardiologie (ARA II) : Hytacand/Atacand.
- Promotion de la gamme pneumologie, Système turbuhaler (Symbicort).

Activités :

- Planification, organisation et exécution des manifestations scientifiques. (RTD, Staff Pharmacie).
- Répondre aux besoins et soucis des pharmaciens ; les informés ; développer le relationnel professionnel.
- Lutter et minimiser la substitution.
- Remonter et transmettre la veille concurrentielle et commerciale ; coordination entre les collaborateurs, consolidation des Reporting.
- Elaborer un plan d'action sectoriel, en phase de la stratégie nationale.

Réalisations :

- **2015 : Sales :** réalisation des objectifs Réseau pharmacie Algérie.
KPIs : atteinte des objectifs (NON SALES) ,100% des couvertures de pharmacies cibles, réalisation des actions planifier et Monitoring 100% de couverture.
- **2016 : Sales :** réalisation sur objectifs réseau pharmacie Algérie
KPIs : Atteinte des Objectifs ; 100% de couvertures de pharmacies cibles, réalisation des actions planifier et Monitoring 100% de couverture.
- Atteinte des objectifs (SALES) successivement de 2015 / 2016 /2017 (Cardiovasculaire).
- Atteinte des objectifs (NON SALES), 100% de couverture de pharmacies cibles.

Octobre 2013-Juin 2014 / Délégué à l'information médicale (INALPHARM)

Aires thérapeutiques : Gynécologie ; Gastrologie, Pédiatrie.

Secteurs d'activité : Tlemcen / Ain Temouchent, Naama, Ain Sefra, Mecheria.

Responsabilités :

- Lancement et promotion des produits en gynécologie, gastrologie et pédiatrie.
- Assurer la disponibilité chez les grossistes.
- Prendre mensuellement l'état de stock et négocier des nouvelles commandes.

Septembre 2010-octobre 2013 : Délégué Medico-commercial Chez SANAMED

Aire thérapeutiques : Pédiatrie / MI / MG / CARDIO / NEUROLOGIE.

Secteurs d'activité : Tlemcen/Ain Temouchent/ Sidi Bel abbés /Mascara/Oran.

Responsabilités :

- Lancement et promotion des produits en cardiovasculaire, diabète, neurologie, pédiatrie et ophtalmologie.
- Delegué Hospitalier Gamme neurologie.

Activités :

- Promotion du produit des épilepsies généralisées et partielles (Neurologie).
- Gestions des comptes et les organes décisionnaires hospitaliers (Professeur chef de service, pharmacie chef).
- Elaborations des plans d'actions comptes, service de neurologie.
- Décrocher des commandes au niveau des CHU, EH, EPH, prévisions, et suivie des ventes).

Réalisations :

- Atteinte et dépassement des objectifs de vente sur les secteurs visités pendant toute la durée de l'activité.
- Focus Grossistes.
- Pack Pharmacies et Grossistes.

2007-2010

Vendeur dans une pharmacie.

- Approvisionnement en produits pharmaceutiques.
- Gestion de stock.
- Vente et prescription des conseils pour les malades.
- Saisi des données relatives aux conventions.
- Négociation avec les fournisseurs.

FORMATIONS ASTRAZENECA

- Formation Pathologies Cardiovasculaire (HTA).
- Formation Produit : **ARAII** (Atacand / Hytacand) et concurrence.
- Formation métier Visiteur Pharmacie **sans contrat** AstraZeneca.
- Formation **Organeva** : Communication et Environnement Pharmacie.
- Formation la Boucle ETS "**Communication SKILLES**
- Formation **leadership selling**
- Formation **PCS**
- Formatio **SPEED SELLING**
- Formation en **SELF-LEADERSHIP**
- Formation sur la conduite défensive (**Drive Succès**).
- Formation sur **l'éthique et le code de bonne conduite**.
- Formation **Pharmacovigilance**.
- Formation sur le système de Reporting **VEEVA/WORKDAY**.
- Formation **IDP and Performance Developpement (WHAT/HOW/SOWHAT/FEEDFORWARD)**.
- Formation **ONE KAM**
- Formation de **BUSINESS ANALYSIS** et **ACTION PLAN**
- Formation HR **3E** (EXPERIENCE/EXPOSITION/EDUCATION).
- Formattion **E2E**
- Formation **S&T (Segmentation & Targeting)**
- Formation **MBS** (Multi Brand Selling 2023/FULL.SHORT.PITCH)
- Formation **DEGREED**

AUTRES FORMATION

2007

Diplôme d'études supérieures (DES) en Biologie, option Anatomie et Physiologie.

2001

Baccalauréat série science de la nature et de la vie

LANGUES

Français : lu – écrit - parler

Anglais : lu – écrit

CENTRES D'INTERETS

Sport : football, musculation et music

Membre de (l'association d'une ville propre à TLEMCEM)