

# DISCOVER CAREERS WITH PURPOSE

## Chef de marque – Abbott Nutrition (Montréal) / Brand Manager, Glucerna/PediaSure

[Apply](#)

 Canada - Quebec - Montreal

 Full time

 Posted 4 Days Ago

 31126098

### JOB DESCRIPTION:

#### À propos d'Abbott

Abbott est un chef de file mondial de l'industrie des soins de santé qui crée des solutions scientifiques révolutionnaires visant à améliorer la santé des gens. L'entreprise est résolument tournée vers l'avenir, à l'affût des changements qui pourraient survenir dans le domaine des sciences et des technologies médicales.

#### Être à l'emploi d'Abbott

En étant à l'emploi d'Abbott, vous pourrez faire un travail qui compte, vous perfectionner et apprendre, prendre soin de vous et des membres de votre famille, rester fidèle à ce que vous êtes et vivre pleinement. Vous pourrez :

- profiter de possibilités d'avancement professionnel au sein d'une entreprise internationale qui vous permettra de bâtir la carrière dont vous rêvez;
- travailler pour une entreprise reconnue dans des douzaines de pays partout dans le monde comme étant un excellent milieu de travail et figurant parmi les entreprises les plus admirées dans le monde dans le classement Fortune;
- travailler pour une grande entreprise reconnue comme étant l'une des meilleures où travailler, notamment pour ce qui a trait à la diversité du personnel, à la conciliation travail-famille ainsi qu'à la place des femmes dans les postes de cadres et les postes scientifiques.

#### L'occasion à saisir

Notre division de produits nutritionnels met au point des produits nutritionnels fondés sur la science destinés aux personnes de tous les âges, qui vont des préparations aidant les nourrissons et les enfants à bien grandir aux boissons nutritives aidant les adultes à conserver leurs forces et à avoir une vie active. Des millions de personnes dans le monde comptent sur nos marques vedettes – dont Similac®, PediaSure®, Pedialyte®, Ensure®, et Glucerna® – pour obtenir les nutriments dont ils ont besoin pour vivre en meilleure santé.

**Type de poste :** Contrat de 2 ans

### **Ce que vous ferez**

Le Chef de marque est responsable de l'élaboration, de la gestion et de la mise en œuvre des stratégies et des programmes tactiques visant à répondre aux objectifs du plan d'affaires de l'entreprise notamment la commercialisation et la marge bénéficiaire pour le ou les produits qui lui sont assignés. Le titulaire du poste est aussi responsable de la planification stratégique, de l'établissement des prix, des prévisions, de la gestion des budgets de publicité et de promotion, de la gestion financière et de la gestion de projets.

### **Responsabilités :**

- Concevoir et superviser les plans stratégiques annuels pour la marque assignée, ce qui comprend une phase d'analyse, la formulation de recommandations et la présentation des stratégies proposées à la haute direction.
- Élaborer et mettre en œuvre des campagnes omnicanaux destinées aux professionnels de la santé, aux patients et aux consommateurs.
- Élaborer et superviser les stratégies visant à influencer et à mobiliser les professionnels de la santé, établir les messages et élaborer le matériel promotionnel/de commercialisation et les outils de vente à l'appui de notre équipe sur le terrain, en partenariat avec l'équipe Science de la nutrition.
- Surveiller en permanence l'état du marché, les activités concurrentielles et les comportements des parties prenantes, et mettre en œuvre les mesures appropriées pour maintenir la compétitivité de la marque.
- Promouvoir une approche centrée sur le client dans toutes les applications des stratégies de marque, afin d'enrichir l'expérience générale des utilisateurs/professionnels de la santé.
- Collaborer avec les équipes de vente au détail afin d'élaborer des stratégies de distribution, de mise en rayon et de promotion.
- Entretenir des relations étroites avec les parties prenantes internes (finances, affaires réglementaires, prévisions, approvisionnement), les équipes de vente (détail et professionnels de la santé), les leaders d'opinion clés et les agences externes.
- Gérer le budget alloué à la marque et obtenir la meilleure efficacité possible pour optimiser le retour sur investissement.

### **Éducation et expérience requises :**

- Baccalauréat dans le domaine du marketing ou dans un domaine connexe, et (ou) maîtrise en administration des affaires.
- Minimum de 3 ans d'expérience dans des postes associés à des responsabilités croissantes en gestion de produits ou de marques dans le secteur des soins de santé et (ou) le marketing des produits en vente libre.
- Leadership éclairé et solides compétences en communication orale et écrite.

- Capacité à diriger des équipes interfonctionnelles et à travailler en collaboration.
- Capacité à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies d'affaires complexes.
- Maîtrise de l'analyse des données Nielsen, des données IQVIA et des données de remboursement pour soutenir la stratégie et les performances de la marque
- Expérience dans la gestion de l'état des résultats et du budget.
- Le ou la titulaire du poste doit pouvoir bien communiquer en anglais (50% du temps), car ses fonctions exigent des interactions avec des intervenants et collègues se trouvant à l'extérieur du Québec ou du Canada.

Suivez vos aspirations professionnelles chez Abbott pour diverses opportunités dans une entreprise qui peut vous aider à construire votre avenir et à vivre votre meilleure vie. Abbott est un employeur garantissant l'égalité des chances et engagé en faveur de la diversité des employés.

Visitez notre site [www.abbott.com](http://www.abbott.com) ou suivez-nous sur Facebook, à [www.facebook.com/Abbott](http://www.facebook.com/Abbott), et Twitter @AbbottNews et @AbbottGlobal.

### **About Abbott**

Abbott is a global healthcare leader, creating breakthrough science to improve people's health. We're always looking towards the future, anticipating changes in medical science and technology.

### **Working at Abbott**

At Abbott, you can do work that matters, grow, and learn, care for yourself and family, be your true self and live a full life. You will have access to:

- Career development with an international company where you can grow the career you dream of.
- A company recognized as a great place to work in dozens of countries around the world and named one of the most admired companies in the world by Fortune.
- A company that is recognized as one of the best big companies to work for as well as a best place to work for diversity, working mothers, female executives, and scientists.

### **The Opportunity**

This position works out of our St. Laurent, QC location. Our nutrition business develops science-based nutrition products for people of all ages, from helping babies and children grow, to keeping adult bodies strong and active. Millions of people around the world count on our leading brands – including Similac®, PediaSure®, Pedialyte®, Ensure®, Glucerna® and ZonePerfect® – to help get the nutrients they need to live their healthiest life.

### **Contract – 2 years**

### **What You'll Do**

The Brand Manager is responsible for the development, management, and execution of strategies and tactical programs to effectively achieve commercialization, profit margin and business plan objectives for assigned product(s). Additional responsibilities include business strategic planning, pricing, forecasting, AP&G budget management, financial and project management.

**Responsibilities:**

- Build and lead annual strategic planning for the assigned brand, including analysis, recommendation, and presentation of proposed strategies to senior leadership.
- Develop and execute omnichannel campaigns targeting HCPs, patients, and consumers.
- Develop and lead strategies to influence & engage with healthcare professionals, and partner with Nutrition Science to establish messaging and develop marketing & sales aid/promotional material to support our field sales team.
- Continuously monitor market landscape, competitive activities and stakeholder behaviors, and implement appropriate measures to maintain brand competitiveness.
- Champion a customer-centric approach in all brand strategies implementations, enriching overall user/HCP experience.
- Partner with retail sales team to develop distribution, shelving, and promotion strategies.
- Cultivate strong relationships with internal stakeholders (Finance, RA, Forecasting, Supply), sales teams (Retail & HCP), key opinion leaders and external agencies.
- Manage brand budget and drive efficiencies to maximize ROI

**Required Education and Experience:**

- Bachelor's degree in Marketing or related field and/or MBA.
- 3+ years of experience with progressive responsibility in brand/product management in health care and/or OTC marketing.
- Strong thought leadership, as well as written and verbal communication skills.
- Demonstrated cross-functional leadership and collaboration skills.
- Proven ability to develop and execute complex strategic business plans.
- Proficient in analyzing Nielsen, IQVIA, and reimbursement data to support brand strategy and performance
- Experience with P&L/budget management.
- The incumbent must be able to communicate well in English (50% of the time), as his or her duties require interaction with stakeholders and colleagues outside Quebec and Canada.

Follow your career aspirations to Abbott for diverse opportunities with a company that can help you build your future and live your best life. Abbott is an Equal Opportunity Employer, committed to employee diversity.

Connect with us at [www.abbott.com](http://www.abbott.com), on Facebook at [www.facebook.com/Abbott](https://www.facebook.com/Abbott) and on Twitter @AbbottNews and @AbbottGlobal.

**The base pay for this position is**

N/A

In specific locations, the pay range may vary from the range posted.

**JOB FAMILY:**

Product Management

**DIVISION:**

ANPD Nutrition Products

**LOCATION:**

Canada > St. Laurent : 8625 Trans Canada Highway

**ADDITIONAL LOCATIONS:**

**WORK SHIFT:**

Standard

**TRAVEL:**

Not specified

**MEDICAL SURVEILLANCE:**

Not Applicable

**SIGNIFICANT WORK ACTIVITIES:**

Not Applicable

**About Us**



**Abbott** is about the power of health. For more than 135 years, **Abbott** has been helping people reach their potential – because better health allows people and communities to achieve more. With a diverse, global network serving customers in more than 160 countries, we create new solutions – across the spectrum of health, around the world, for all stages of life. Whether it's next-generation diagnostics, life-changing devices, science-based nutrition, or novel reformulations, we are advancing some of the most innovative and

[Read More](#) 

Follow Us



