### Valérie NADJAR ILLOUZ

06.73.73.98.05

illouzvalerie@gmail.com

35 ans

Permis B - 94

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

 **2014 à 2017 Déléguée pharmaceutique Nutréov – Phythea Pharma – 94**

**Mai 2011 à sept 2013 Déléguée pharmaceutique – Paris Ouest 92,78, 91 Laboratoire ALTER Génériques et NUTRIBEN, laits**

 **infantiles**

Assurer le suivi commercial - Gérer les comptes clients - Négocier les tarifs et marchés - Fidéliser une clientèle - Développer un CA (objectif 100% à 115%) - Synthétiser et optimiser l’écoute - Elaborer les stratégies – formation des équipes – merchandising

 **Juin à avril 2011 Préparatrice en Pharmacie en officine**

**2009 - 2010** **BOEHRINGER INGELHEIM FRANCE, PARIS**

 ***Chef de Produit junior SPIRIVA®, co-promotion avec PFIZER***

 Mise en place et suivi de deux campagnes

 Outils promotionnels, suivi de la conception de l’ADV électronique (Storyflow, storyboard)

 Opérations

 Mise en place d’opérations d’E-learning auprès des pharmaciens et Médecins Généralistes

 Séminaires, RP, congrès, expériences terrain

 Réalisation d’un plan de communication produit en interne.

**2006 à 2008**  **LES LABORATOIRES TAKEDA, PUTEAUX**

#   *Chargée de Communication Junior - Département des Affaires Publiques et Economiques*

 **En collaboration directe avec la Direction Générale**

En interne : réalisation de supports de communication (journaux internes, revues de presse, plaquette de l’entreprise, Documents VM)

En externe : conception et organisation de manifestations spécifiques institutionnelles , association de patients.

Communication de crise **:** anticipation et mise à jour des documents sur des situations de crise.

 **2004 à 2006**  **ENTREPRISE DE COSMETOLOGIE, MASSY - Parapharmacie Santé Beauté 2000**

 ***Manager junior – équipe de 3 personnes***

Connaissance des gammes de parapharmacie, Gestion commerciale, ventes (+ 25%), création d’une cabine esthétique

**2002 à 2004**  **PHARMACIE DRAI – SOUFFIR, PARIS 12ème**

 ***Préparatrice en pharmacie***

 Délivrance d’ordonnance, conseils aux patients, merchandising, gestion de stocks et des commandes

 Acquisition de connaissances en matériel médical, orthopédie.

**FORMATION**

 2008 à 2009 **MBA spécialisé Marketing et Communication Santé** - Pôle universitaire Léonard de Vinci

 2006 à 2008 **Diplôme de responsable du développement commercial – ICD, école de commerce**

 **du groupe IGS**, Paris Xème,, en alternance

 2004 à 2006 **BTS Management des Unités Commerciales**, groupe IGS, en alternance

 2002 à 2004 **Diplôme de préparatrice en pharmacie**, CFA Planchat, en alternance

 2001  **Bac général,** Lycée Hélène Boucher, Paris XXème

**BUREAUTIQUE ET LANGUES**

 **Informatique :** Pack Office - nouvelles technologies : ADV électronique, E-learning – logiciels pharmaceutiques

 **Anglais :** Opérationnel

 **Allemand :** Scolaire

**CENTRES D’INTERET**

 **Associatif :** Bénévolat dans le cadre de l’Association pour l’Ataxie de Friedreich : aide aux personnes handicapées

 (accompagnement restauration, soutien)

 **Loisirs :** Théâtre, voyages (Europe, Etats-Unis, Brésil

  **Autres :** Attestation de formation aux premiers secours