



Une version en français est disponible sous la description de poste en anglaise

Job Posting Link:

<https://careers.convatec.com/global/gb/job/CONVGLOBALJR00011496EXTERNALGBGLOBAL/Regional-Clinical-Specialist---Western-Canada>

The Regional Clinical Specialist is responsible for supporting and promoting profitable business results through the execution of current Convatec business strategies and promoting high level customer relationships via clinical support for the sales, and marketing teams. This role is a key stakeholder and participant on the design and implementation of the business strategies.

**Duties and Responsibilities:**

- Contribution to the development of the business in top regional accounts through clinical relationships and expertise.
- Partner with clinical leads at strategic accounts within the region, such as GPOs, key hospitals, Long Term Care and community to deliver broader impact across the region.
- Provide assigned regional training utilizing clinical subject matter expertise; partner with marketing/RBMs to give input, guidance and deliver training to sales team.
- Coordination with Sales & Marketing of clinical education programs and product education inclusive of clinical study/paper reviews.
- Act as a clinical expert, providing ongoing clinical input and leadership to field sales and marketing as an input into strategy, marketing messaging, collateral and training.
- Educate and support customers at all levels and in key strategic accounts including clinicians, (nurses, administrators, purchasing, physicians), patients, caregivers and product end users.
- Assist with the development of clinical case studies and clinical customers interested in developing posters, white papers and journal articles as directed.
- Partner with Marketing to develop and conduct clinical events prioritized by Leadership.
- Effectively drives clinical projects from start to completion while utilizing project management skills to reach strategic objectives.
- Provide ongoing training to sales team members and marketing on clinical objection handling on top objections from customers.
- Demonstrate an expert level of knowledge of the entire Wound/Critical Care/Ostomy product line (along with a working knowledge of other business unit product lines) and will continue to build on that knowledge in order to support the sales and marketing team to provide clinical support & clinical evaluation of products at the customer level.
- On-going knowledge of market activity and competitive products and programs is essential.
- Guides and drives clinical and product education through an advisory role to our customers (both internal and external) & employees regarding Convatec formularies, protocol, policies and procedures. (This includes assisting marketing with development and implementation of internal and external product education programs).
- Provide in-servicing and related activities to educate customers on product usage.
- Partner with Marketing to create & develop innovative ways to educate customers and provides clinical support with National organizations.

**Principal Contacts**

- Internal – RBMs, sales team, marketing, clinical affairs and sales training.
- External – clinicians, nurses, administrators, purchasing, physicians, patients, caregivers, product end users, National Accounts & GPOs

**Travel Requirements: Yes**

Travel is required for this position and equates to approximately 50-60% of the individual's time. Persons applying for this position should reside within the geography of the region that the position is supporting.

**Language Skills Required:**

- Excellent written and verbal communication skills are required
- English required; French an asset

**Education/Qualifications:**

- Nursing degree is required.
- Prefer certification in Wound and/or Ostomy – NSWOC certification.

**Experience:**

- A minimum of 5 years of clinical experience and 2 years of sales and business (or equivalent) experience is preferred, along with cross-functional experiences in working with marketing and sales.
- Previous sales experience is desired.
- Must be able to communicate & present product and product related clinical information and evidence based opinions clearly and concisely.
- Excellent written and verbal communication skills required.
- Cross-functional experiences in working with teams and/or leading and supporting wound or ostomy support groups.
- Ability to inspire and motivate others through action is critical in this role
- Project management skills to effectively drive projects from start to completion required.

**Competencies:**

- Maintenance of RN license and/or related certification (s) (NSWOC) will demonstrate competency.
- Displays a strong customer understanding and is able to anticipate true customer needs.
- Competent in Microsoft programs including MS Office.
- Excellent verbal communication, negotiation, motivational interviewing / coaching, and interpersonal skills.
- Public speaking experience preferred.
- Published in peer review publications preferred.
- Regionally or nationally recognized preferred.
- Additional working knowledge of Convatec processes

**Working Conditions:**

- Incumbent will spend a significant amount of time traveling
- May have to work evenings & weekends.
- Travel is required for this position and equates to approximately 50-60% of the individual's time. Persons applying for this position should reside within the geography of the region that the position is supporting.

**Special Factors:**

None

***Nothing in this job description restricts management's right to assign or reassign duties and responsibilities to this job at any time. Additionally, this job description reflects management's assignment of essential functions. It does not prescribe or restrict the tasks that may be assigned.***

Le spécialiste clinique régional est chargé de soutenir et de promouvoir des résultats commerciaux rentables grâce à l'exécution des stratégies commerciales actuelles de Convatec et de promouvoir des relations clients de haut niveau via un soutien clinique aux équipes de vente et de marketing. Ce rôle est un acteur clé et un participant à la conception et à la mise en œuvre des stratégies commerciales.

#### **Devoirs et responsabilités:**

- Contribution au développement des affaires auprès des grands comptes régionaux à travers des relations et expertises cliniques.
- Collaboration avec les responsables cliniques des comptes stratégiques de la région, tels que les Groupes d'Achats, les hôpitaux clés, les soins de longue durée et la communauté, pour avoir un impact étendu dans toute la région.
- Fournir à la région assignée une formation utilisant une expertise clinique tout en s'associant à l'équipe de formation commerciale pour livrer des informations et des conseils de formation à l'équipe de vente.
- Coordination avec les ventes et le marketing des programmes de formation clinique et de formation sur les produits, y compris les revues d'études cliniques/articles.
- Agir en tant qu'expert clinique, en fournissant une contribution clinique continue et un leadership aux ventes et au marketing sur le terrain en tant que contribution à la stratégie, aux messages marketing, aux pièces destinées à la force de vente et à la formation.
- Éduquer et soutenir les clients à tous les niveaux et dans les comptes stratégiques clés, y compris les cliniciens (infirmières, administrateurs, achats, médecins), les patients, les soignants et les utilisateurs de produits.
- Aider au développement d'études de cas cliniques et de clients cliniques intéressés par l'élaboration d'affiches, de documents techniques et d'articles de revues selon les besoins.
- Collaborer avec le marketing pour développer et mener des événements cliniques priorités par la direction.
- Diriger efficacement les projets cliniques du début à la fin tout en utilisant les compétences en gestion de projet pour atteindre les objectifs stratégiques.
- Fournir une formation continue aux membres de l'équipe commerciale et marketing sur les objections cliniques et les principales objections des clients.
- Démontrer un niveau expert de connaissance de l'ensemble de la gamme de produits pour les plaies, les soins intensifs et les stomies (ainsi qu'une connaissance pratique des gammes de produits d'autres unités commerciales) et s'appuyer sur ces connaissances afin d'aider l'équipe de vente et de marketing à fournir un soutien clinique et une évaluation clinique des produits aux clients.
- Une connaissance continue de l'activité du marché et des produits et programmes concurrents est essentielle.
- Guider et animer la formation clinique et sur les produits en jouant un rôle consultatif auprès de nos clients (internes et externes) et de nos employés concernant les formulaires, protocoles, politiques et procédures Convatec. (Cela inclut l'assistance au marketing pour le développement et la mise en œuvre de programmes de formation sur les produits internes et externes).
- Fournir des activités de maintenance et connexes pour informer les clients sur l'utilisation des produits.
- Collaborer avec le marketing pour créer et développer des moyens innovants d'éduquer les clients et fournir un soutien clinique aux organisations nationales.

#### **Principales personnes-ressources**

- Interne – équipe de vente, marketing, affaires cliniques et formation commerciale.
- Externe : cliniciens, infirmières, administrateurs, achats, médecins, patients, soignants, utilisateurs finaux de produits, comptes nationaux et GPO.

#### **Exigences de voyage : Oui**

Des déplacements sont nécessaires pour ce poste et représentent environ 50 à 60 % du temps de la personne. Les personnes postulant à ce poste doivent résider dans la géographie de la région soutenue par le poste.

#### **Compétences linguistiques requises :**

- D'excellentes compétences en communication écrite et verbale sont requises
- Anglais requis; Français un atout

Formation/qualifications :

- Un diplôme en sciences infirmières est requis.
- Préférentiellement une certification en plaies et/ou stomies – certification(s) (NSWOC)

Expérience:

- Un minimum de 5 ans d'expérience clinique et 2 ans d'expérience en vente et en affaires (ou équivalent) est préférable, ainsi qu'une expérience interfonctionnelle de travail avec le marketing et les ventes.
- Une expérience antérieure en vente est souhaitée.
- Doit être capable de communiquer et de présenter le produit et les informations cliniques liées au produit ainsi que les opinions fondées sur des preuves de manière claire et concise.
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale requises.
- Expériences interfonctionnelles de travail avec des équipes et/ou de direction et de soutien de groupes de soutien aux plaies ou aux stomies.
- La capacité d'inspirer et de motiver les autres par l'action est essentielle dans ce rôle.
- Compétences en gestion de projet pour mener efficacement les projets du début à la fin requises.

Compétences :

- Le maintien de la licence d'infirmière autorisée et/ou de la certification connexe(s) NSWOC démontrera la compétence.
- Fait preuve d'une solide compréhension du client et est capable d'anticiper les véritables besoins des clients.
- Compétence dans les programmes Microsoft, y compris MS Office.
- Excellentes compétences en communication verbale, en négociation, en entretien motivationnel/coaching et en relations interpersonnelles.
- Expérience en présentations devant un public souhaitée.
- Publications dans des ouvrages évaluées par des pairs souhaitées.
- De préférence, reconnu au niveau régional ou national.
- Connaissance pratique supplémentaire des processus Convatec

Conditions de travail :

- Le titulaire passera beaucoup de temps à voyager
- Peut devoir travailler les soirs et les fins de semaine.
- Des déplacements sont requis pour ce poste et représentent environ 50 à 60 % du temps de la personne. Les personnes postulant à ce rôle doivent résider dans la géographie de la région soutenue par le poste.

Facteurs spéciaux :

Aucun

Rien dans cette description de poste ne restreint le droit de la direction d'attribuer ou de réaffecter des tâches et des responsabilités à ce poste à tout moment. De plus, cette description de poste reflète l'attribution des fonctions essentielles par la direction. Il ne prescrit ni ne restreint les tâches qui peuvent être assignées.