



Les Matinales de la CFSCI

27 octobre 2011

**«Approcher et négocier
avec les grands
comptes»**

Eric Manck

European Key Account Director
bioMérieux

**Thème :**

«Approcher et négocier avec les grands comptes»

**Public :**

Directeurs Généraux - Directeurs Commerciaux - Key Account Manager - Directeurs Marketing

**Lieu :**

Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie
route de Chêne 5 • 1207 Genève
2^{ème} étage

**Heure :**

08h15 > 10h00

bioMérieux est la société leader en microbiologie plaçant le patient au cœur de sa stratégie.

bioMérieux fort de plus de 6400 collaborateurs, est présent via ses filiales dans 39 pays et a plus de 100 distributeurs dans le monde.

La stratégie bioMérieux est orientée vers les pathologies et les besoins des médecins, patients et consommateurs. Le Groupe centre son activité sur les maladies infectieuses, notamment le sepsis, les infections liées aux soins (nosocomiales), la tuberculose, le sida et les hépatites, ainsi que sur les tests à forte valeur médicale pour les cancers et les maladies cardio-vasculaires.

bioMérieux ambitionne d'être l'acteur de référence dans les applications pour les industries agroalimentaires et biopharmaceutiques.



Après un parcours scientifique avec une maîtrise de biologie cellulaire, ainsi qu'une expérience d'ingénieur et responsable commercial chez un agent IBM FRANCE dans la promotion de solutions progiciels pour des réseaux automobiles comme Renault, Bosch service, Eric Manck continue sa carrière dans des fonctions vente et marketing chez bioMérieux en développant des missions de Délégué Technico-Commercial. Key Account Manager AP-HP (hôpitaux de Paris), chef de produit, market manager, Régional Business manager Europe, Directeur Général de la filiale Suisse, Eric Manck est aujourd'hui European Key Account Director pour bioMérieux.

- 08h15 : accueil des participants – Café/Croissant
- 08h30 : tour de table, présentation de chaque participant
- 08h45 : intervention de Eric Manck
- 09h30 : session Q/R & discussions
- 10h00 : fin des travaux

Thème : «Approcher et négocier avec les grands comptes»

Le KEY ACCOUNT MANAGEMENT, ou comment développer des liens et relations Gagnant- Gagnant au sein d'un grand compte ?

De la PME à la grande entreprise dite global player, il est devenu essentiel de comprendre et d'exécuter une stratégie GRAND COMPTE.

Nom de la Société

Adresse

Code postal

Ville

Pays

Site internet

Tél

E-mail

Participant

Nom

Prénom

Fonction

Tél direct

E-mail

Remarques

Renseignements et inscriptions :

Lydie Fernandez | lfernandez@cfsci.ch | Tél : + 41 22 849 05 70 | Fax : + 41 22 735 01 33

*Réservé aux membres de la Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie
20 participants maximum - inscriptions par ordre d'arrivée*