



JOB POSTING

POSITION: Territory Account Manager – Quebec
STATUS: Full-time
LOCATION: Kohl & Frisch Limited (Anjou, Quebec)
REPORTS TO: Senior Director, National Independent Sales
DEPARTMENT: Sales

Founded in 1916, Kohl & Frisch Limited has a solid reputation in the healthcare industry that distinguishes it as the only national, Canadian-owned and operated wholesale distributor. A family-owned company, it is one of Canada's leading national distributors and is the essential link between pharmaceutical manufacturers and healthcare providers. Kohl & Frisch is fully equipped to service large chain retailers, independent pharmacies, clinics, and hospitals for all their Rx, OTC, home healthcare, and front shop needs.

Primary Role of This Position

Reporting to the Senior Director, National Independent Sales, the Territory Account Manager will promote Kohl & Frisch Limited programs to independent retail pharmacies resulting in increased market share in Quebec. As a core function of this role, the Territory Account Manager is responsible for maintaining and growing current business with ongoing customers by creating and managing a strong relationship.

Major Responsibilities

- + Make recommendations and provide ongoing feedback for growing Kohl & Frisch's market share in the independent market
- + Recruit new independent pharmacies/customers and provide update reporting on the progression of ongoing leads
- + Identify opportunities for existing customers to maximize purchases
- + Provide account management and facilitate issue resolution by collaborating with internal departments
- + Offer new or alternative programs/solutions based on customer needs
- + Maintain strong industry/market knowledge; identify changes in the competitive landscape
- + Utilize Salesforce.com to manage and maximize customer relationships by updating the customer records
- + Ensure that all primary accounts in the Quebec territory are adhering to compliance, are profitable and provided with effective support purchase metrics
- + Monitor all secondary accounts for potential growth, minimum volume thresholds, and profitability
- + Maintain a consistent call cycle with all accounts within your designated territory
- + Undertake any other related assignments as directed

Education and Experience

- + Completion of undergraduate university degree or equivalent combination of education and experience

- + Experience selling generic pharmaceuticals, wholesale services, and/or banner products to independent pharmacies is preferred
- + 5+ years of related experience

Qualifications

- + Solid understanding of pharmacy reimbursement and various banner/program models considered an asset
- + Strong business/financial acumen
- + Exceptional bilingual communication skills, both verbal and written
- + Ability to interpret industry trends and competitive information and develop strategies to respond to changes in the marketplace
- + Strong ability to build and maintain relationships with current and potential customers as well as internal partners
- + Willingness to travel 50%
- + Salesforce experience is an asset

How to Apply

If you are interested in applying, please submit a cover letter and a résumé to: recruitment@kohlandfrisch.com.

Please ensure you specify the job title, **Territory Account Manager – Quebec**, in the subject line of your email.

Kohl & Frisch would like to thank all applicants for their interest. Only those candidates who are selected for an interview will be contacted. Kohl & Frisch Limited welcomes applications from individuals with disabilities and provides accommodation upon request for candidates taking part in the selection process.

POSTE : Gestionnaire de comptes du territoire – Québec
STATUT : À plein temps
ENDROIT : Kohl & Frisch Limitée (Anjou, Québec)
RELÈVE DU : Directeur principal, Ventas nationales indépendantes
SERVICE : Ventas

Fondée en 1916, Kohl & Frisch Limitée a acquis une solide réputation dans le domaine de la santé et est le seul distributeur en gros national entièrement canadien. Cette entreprise familiale est un des principaux distributeurs nationaux et représente le lien essentiel entre les fabricants pharmaceutiques et les fournisseurs de soins de santé. Kohl & Frisch est pleinement en mesure de desservir les grandes chaînes, les pharmacies indépendantes, les cliniques et les hôpitaux, pour tous leurs besoins en médicaments d'ordonnance, produits en vente libre, soins à domicile et autres produits en magasin.

Rôle principal du poste

Le gestionnaire de comptes du territoire relève du directeur principal des ventes nationales indépendantes. Le gestionnaire est chargé de faire la promotion des programmes de Kohl & Frisch Limitée auprès des pharmacies indépendantes, dans le but de maintenir et d'accroître notre part de marché au Québec. Le gestionnaire doit maintenir et faire croître nos affaires avec nos clients actuels, en bâtissant et en maintenant une relation forte avec eux.

Responsabilités principales

- + Faire des recommandations de façon continue pour faire croître la part de marché de Kohl & Frisch dans le marché indépendant
- + Recruter de nouveaux clients parmi les pharmacies indépendantes, et faire rapport sur les progrès auprès de clients potentiels
- + Identifier les moyens de maximiser les ventes auprès des clients actuels
- + Gérer les comptes et aider à résoudre tout conflit en collaborant avec les services à l'interne
- + Offrir de nouveaux programmes et des solutions alternatives selon les besoins des clients
- + Acquérir une connaissance approfondie du marché et de notre industrie; identifier tout changement dans le paysage concurrentiel
- + Utiliser Salesforce.com pour gérer et optimiser les relations avec les clients en maintenant leurs dossiers à jour
- + Vérifier que tous les comptes principaux sur le territoire québécois sont conformes, rentables et appuyés par des données efficaces sur les achats
- + Faire le suivi de tous les comptes secondaires pour profiter de toute croissance possible, vérifier leurs seuils de quantités minimums et leur rentabilité
- + Communiquer régulièrement avec les clients de votre territoire
- + Faire toute autre tâche assignée

Formation et expérience

- + Obtention d'un diplôme universitaire de premier cycle, ou l'équivalent en éducation et expérience
- + De l'expérience en vente de produits pharmaceutiques génériques, en services de gros, ou en produits à marque propre à des pharmacies indépendantes serait souhaitable
- + Au moins 5 ans d'expérience dans des domaines connexes

Compétences

- + Une connaissance approfondie du remboursement pharmaceutique et des divers modèles de programmes serait un atout
- + Acuité financière et commerciale
- + Compétences exceptionnelles en communication dans les deux langues, à l'écrit et à l'oral
- + Capacité d'interpréter les tendances et les renseignements concurrentiels sur l'industrie, afin de développer des stratégies en réponse aux changements dans le marché
- + Capacité de bâtir et maintenir des relations avec les clients actuels, potentiels, ainsi qu'avec les partenaires à l'interne
- + Doit être prêt à voyager 50%
- + Une connaissance de Salesforce serait un atout

Comment postuler

Pour postuler, veuillez soumettre une lettre de candidature et votre CV à : recruitment@kohlandfrisch.com.

Veuillez préciser le titre du poste, **Gestionnaire de comptes du territoire – Québec**, dans le sujet de votre courriel.

Kohl & Frisch remercie tous les candidats qui postulent. Seuls les candidats choisis pour passer une entrevue seront contactés. Les candidatures de personnes handicapées sont les bienvenues et Kohl & Frisch Limitée fournira des accommodements sur demande pour les candidats invités à une entrevue.