

Parcours, Expertises et Prestations de

Paulin A. DICKEWU

Spécialiste en redynamisation des activités commerciales, axée sur le SFE (Sales Force Effectiveness) dans l'industrie pharmaceutique.

TARGET/KPI



TEAM FDV



MARKET



QI-FDV



STRATEGY



Parcours professionnel du Consultant

Paulin Ayawovi Dickewu est sorti de l'Université de Lomé-Togo en 1987 avec une Maîtrise ès Sciences de la Vie (Physiologie Animale, Biochimie, Microbiologie , Biologie Animale) et un Certificat de Psycho pédagogie. Il a commencé sa carrière de Commercial de l'Industrie Pharmaceutique dès 1988 dans le groupe Roussel Uclaf (Hoescht Marion Roussel – Aventis)

Après plus d'une dizaine d'années avec le groupe Aventis, il a rejoint Pfizer dans les années 2001 au poste de Directeur de zone, puis a fait un tour chez Ethica Services comme Consultant Directeur des Opérations jusqu'en 2013. Il a eu un parcours studieux, et des promotions successives, qui lui ont permis de bénéficier de sessions de perfectionnement professionnel telles que :

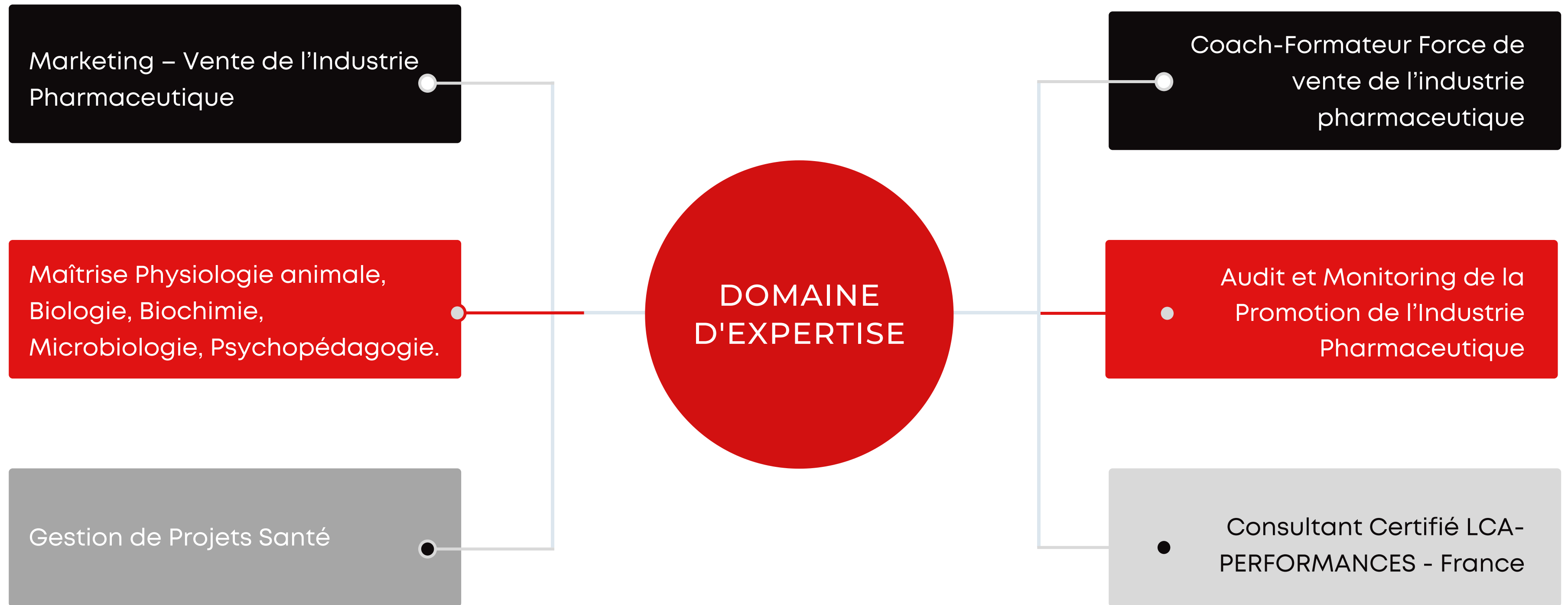
- Core Management Curriculum CMC Phase I-II-III (Aventis-Maroc)
- Physician Partnership Program, PPP, Formation de formateurs (Aventis-Maroc)
- Product Manager Development, (Marketing - Pfizer Maroc)
- Process Com, théorie de Thaibi KHALER – Pfizer Abidjan
- Pfizer European Leadership Development Program – INSEAD

Cette évolution lui a permis d'acquérir des compétences en marketing - ventes et des capacités réelles et avérées de coach-formateur de la force de vente. L'analyse fine du rapport entre « activités commerciales et résultats » a été l'une des compétences développées ayant débouché sur ses capacités d'auditeur interne de la promotion (Field Force Effectiveness). La digitalisation des outils d'analyse de la performance de la force de vente est un des axes de compétence développé lors de sa carrière avec la création et le développement d'un logiciel de tracking des ventes locales et de pilotage des systèmes de primes, et la maîtrise des CRM, sur fonds de la formalisation des concepts de segmentation et ciblage.

Il a travaillé dans plus de 12 pays de l'Afrique Subsaharienne et en maîtrise les systèmes de santé et de régulation.



Domaines d'expertise du Consultant



PRESTATIONS DEJA REALISEES

Liste non exhaustive



MANAGEMENT DE LA TRANSITION (DU CHANGEMENT)

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion, professionnels de la santé, etc.



APPUI À LA PERFORMANCE PAR OPTIMISATION DES RESSOURCES

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion, professionnels de la santé, etc.



APPUI AU MAINTIEN DE L'EFFICACITÉ DE LA FDV - DÉVELOPPEMENT DE LA PERFORMANCE DE LA FDV

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion, professionnels de la santé, etc.

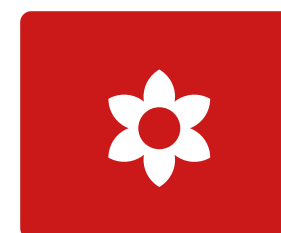


DIAGNOSTIC DES PERFORMANCES COMMERCIALES

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion, professionnels de la santé, etc.

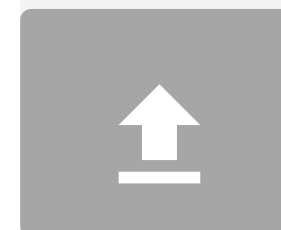
PRESTATIONS DEJA REALISEES

Liste non exhaustive



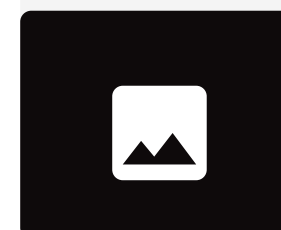
ETUDE DE MARCHÉ ET POSITIONNEMENT MARKETING

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion,
professionnels de la santé, etc.



AUDIT / ETUDE DU POSITIONNEMENT MARKETING ET DE L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL D'UN CATALOGUE

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion,
professionnels de la santé, etc.



LEADERSHIP ET PERFORMANCE COMMERCIALE

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion,
professionnels de la santé, etc.



GESTION DU PROFIL RÉGLEMENTAIRE D'UN CATALOGUE

Client : Industrie pharmaceutique, Agence de promotion,
professionnels de la santé, etc.