

Anne Marie KNOBLICH-FONTAN

1270 Route de St Jean
06600 ANTIBES

04 93 74 68 13

06 23 81 58 05

amkfmt@aol.com

ATTACHE SCIENTIFIQUE

- Expérience confirmée de la VENTE et du suivi SCIENTIFIQUE en milieu hospitalier.
- Habitude de l'ENCADREMENT et de la FORMATION.
- .Esprit d'équipe, relationnelle et organisée.

DOMAINES DE COMPETENCES

RESUME DU PARCOURS PROFESSIONNEL

Nov. 1987 à Fév1990 : [Pharmacie Muller \(13\)](#)

■ **Pharmacien Assistant.**

Mar1990 à Nov1990 : [Abbott Diagnostic \(75\)](#)

(laboratoires d'analyse médicale).

■ **Ingénieur technico commercial**

Déc. 1990 à Déc1997 : [Kabi-Pharmacia. \(75 ,77, 91\)](#)

(Assistance Publique des Hôpitaux de Paris).

■ **Délégué hospitalier, secteur APHP**

Jan 1998 à Oct 2002: [Fresenius-Kabi-France \(75\)](#).

■ **Délégué hospitalier, secteur APHP**

Nov. 2002 à Av 2003 : [Pharmacie St Louis.](#)

Ile de La Réunion

■ **Pharmacien Remplaçant.**

Mai 2003 à Juin2007 : expatriée aux [USA \(Illinois\).](#)

■ **Diverses activités dont enseignement et coaching sportif.**

LANGUES ETRANGERES

[Anglais](#) : professionnel courant.

[Italien](#) : courant.

[Espagnol](#) : perfectible

OUTILS INFORMATIQUES

Maîtrise de: [Word](#), [Excel](#) et [Internet](#).

DIPLOMES

- Nov.1987 : Diplôme d'Etat de Docteur en Pharmacie. Faculté de Pharmacie d'Aix-Marseille
Sujet de Thèse : Marqueurs de la Dénutrition dans les Cancers digestifs.

FORMATIONS

- Techniques de vente (PSS III)
- Techniques de conduite de réunion (Organisme Chétouchines)
- Stage de PNL : programmation neurolinguistique.

CENTRES D'INTERETS

Voile, Via Ferrata, Footing.

Cinéma d'art et d'essai, Ecriture.

Vente Terrain

- Chargée de la promotion et de la vente de produits d'Anesthésie et de Nutrition Parentérale à l'hôpital.
- Vente d'appareils d'Immuno-enzymologie dans les laboratoires d'analyse médicale.
- Négociation des marchés auprès des pharmaciens hospitaliers.
- Négociation des marchés auprès des fournisseurs industriels en officine.

Marketing :

- Lancement d'un nouveau produit d'Anesthésie avec obtention de 60% du marché en 2 ans.
- Mise en place d'un nouveau concept de Nutrition Parentérale à l'hôpital.
- Création et développement d'une nouvelle ligne de produits en officine.
- Suivi technique et scientifique de projets hospitaliers.

Relation Clients/Fournisseurs

- Gestion des relations avec les fournisseurs en officine.
- Parfaite connaissance des circuits de décision de l'APHP.
- Création d'un solide relationnel avec de nombreux leaders d'opinion d'Anesthésie/Réanimation.

Formation

- Organisation de réunions d'information médicale dans les services hospitaliers.
- Intervention dans différents symposiums de Nutrition Parentérale.
- Responsable d'équipes (2 à 6 personnes) en officine.
- Enseignement.