

Stratégie : Chiesi France en mouvement

La nouvelle stratégie déployée par Chiesi France prend rapidement forme.

Le renouvellement de son comité de direction s'inscrit dans le prolongement des orientations stratégiques définies par le groupe.

Historiquement focalisé sur le domaine respiratoire, le laboratoire Chiesi investit progressivement de nouvelles aires thérapeutiques. Outre la néonatalogie et le cardiovasculaire, le groupe italien s'est récemment renforcé dans les domaines des maladies rares et de la transplantation. Il mise désormais sur les médicaments de spécialité et les innovations de rupture, comme les thérapies avancées (Glybera® et Holoclar®), pour développer sa croissance. Il appartient à Patrice Carayon, le directeur général de la filiale française, de décliner cette stratégie au niveau hexagonal. Pour l'accompagner dans cette tâche, trois nouveaux collaborateurs ont été nommés au comité de direction, dans le respect des règles de parité. Ils apporteront leur expérience et leur savoir-faire pour accompagner ce changement de dimension.

Comité de direction : la prime à la parité

Patrice Carayon : directeur général

Elie Iatcheva : directrice des affaires médicales

Philippe Tieghem : directeur des affaires publiques, du market access et de la communication

Teresa Rosa : directrice business knowledge et stratégie client

Catherine Basset : directrice des affaires pharmaceutiques, pharmacovigilance et infomed

Caroline Rouge-Dubroc : directrice de la business unit specialty care

Catherine Laurent : responsable juridique

Claude Huichard : directeur de la business unit retail

Tristan Saladin : directeur des ressources humaines

Francesco Zangiacomì : directeur financier

Franck Vilijn : directeur industriel

CHIESI FRANCE EST FIER D'ANNONCER L'ARRIVÉE DE :



Teresa ROSA, en tant que directrice business knowledge et stratégie client, et membre du comité de direction depuis juin 2015

Economiste avec un Master en Marketing international, Teresa Rosa a un profil international dans l'industrie pharmaceutique, avec une expertise solide dans le marketing, étude de marché, connaissance client et conformité commerciale - compliance et Ethique à la Filiale au niveau Européen.

Teresa Rosa a contribué au lancement de produits dans la santé des femmes, l'insuffisance cardiaque congestive, le cancer colorectal métastatique et le carcinome tête/cou, la schizophrénie adulte et pédiatrique, le trouble bipolaire, dans des entreprises comme Eli Lilly, Merck KGaA, Bristol-Myers Squibb. Désirant faire face à de nouveaux défis, elle s'est déplacée par la suite vers des rôles où elle a été responsable du développement et de la mise en œuvre de la stratégie multicanale et client, mais également du programme de contrôle de conformité européen chez BMS.



Elie IATCHEVA en tant que directrice des affaires médicales et membre du comité de direction depuis octobre 2015

Pneumo- pédiatre de formation, Elie Iatcheva a exercé pendant 8 ans à l'hôpital Trousseau, à Paris, avant de rejoindre l'industrie pharmaceutique, en 1998. Elle a travaillé dans un contexte de pathologie orpheline (la mucoviscidose) dans le cadre de ses activités hospitalières, avant de rejoindre les laboratoires Roche, puis Chiron.

Nommée Directeur Médical au sein de Chiron, entre 2000 et 2005, elle a accompagné le pré-marketing et la commercialisation de médicaments administrés par voie nébulisée, avec en particulier la prise en charge de la communication médicale auprès des leaders et de l'association de patients « Vaincre la Mucoviscidose ». Depuis 2006 et jusqu'à ce jour, Elie Iatcheva a dirigé le département médical des laboratoires MEDA, en supervisant les activités médicales, médico-marketing et médico- réglementaires sur des aires thérapeutiques étendues (respiratoire, dermatologie, antalgie, cardiologie, antisepsie).



Philippe TIEGHEM, en tant que directeur des affaires publiques, du market access et de la communication, et membre du comité de direction, arrivé en novembre 2015

Philippe Tieghem a effectué la majeure partie de sa carrière chez GlaxoSmithKline de 1986 à 2011 en occupant des postes opérationnels et stratégiques sur de nombreuses aires thérapeutiques. En particulier il a exercé la fonction de directeur Marketing-Ventes Hôpital chez GSK de 2003 à 2006 tout en préparant les équipes à la mutation de l'environnement hospitalier et en intégrant la franchise thrombose de Sanofi à GSK. Puis de 2006 à 2011, il est nommé directeur Marketing Respiratoire Europe ; dans cette fonction, Philippe interagit avec les filiales sur les activités promotionnelles pour les médicaments disponibles et est en charge des décisions stratégiques sur le développement des futurs produits. En 2011, Philippe Tieghem rejoint Reckitt Benckiser Pharmaceutiques et relève un nouveau challenge : orchestrer la mise en place de l'entreprise sur la France et le Benelux, et assurer auprès des autorités de santé, du corps médical et des associations de patients, la reconnaissance de RB Pharmaceutiques comme leader dans le traitement des patients présentant une dépendance aux opiacés.