



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-charge-de-developpement-f-h-3>

Commercial Chargé de Développement F/H

Description

Sous la responsabilité de Christophe, le Directeur Régional, votre mission principale sera de conquérir de nouveaux clients et de développer notre portefeuille commercial en adressant les pharmaciens d'officine.

Vous intervenirez sur les départements : 28, 41, 45, 18, 58, 23, 03 et 63.

Vos missions principales :

- **Chasse et prospection active** : Vous serez le moteur du développement commercial en identifiant de manière proactive les opportunités sur votre secteur. Vous mènerez une prospection rigoureuse, ciblée et organisée pour élargir notre base clients, en ciblant les pharmaciens d'officine et en qualifiant leurs besoins spécifiques.
- **Promotion des solutions Pharmagest** : Vous valoriserez nos solutions IT innovantes, notamment le logiciel métier id. et nos offres software et hardware complémentaires, en mettant en avant leur valeur ajoutée et leur impact sur l'activité des officines.
- **Gestion du cycle de vente complet** : Vous serez en charge de toutes les étapes du processus commercial, depuis la prise de contact initiale jusqu'au closing. Cela inclut la qualification des attentes clients, la présentation des offres sur mesure, la démonstration des solutions, la négociation, la mise en place de solutions de financement et la finalisation des ventes.
- **Création et animation de réseaux** : Vous construirez un solide réseau de partenaires internes et externes (groupements, transactionnaires, experts-comptables) pour maximiser les synergies et les opportunités commerciales.
- **Veille et reporting stratégique** : Vous effectuerez une veille concurrentielle régulière pour anticiper les évolutions du marché et identifierez de nouvelles cibles commerciales. Vous transmettez un reporting détaillé et structuré à votre hiérarchie pour suivre et analyser vos performances.

Votre rôle nécessitera une forte implication sur le terrain et un sens aigu de la conquête commerciale.

Vous serez accompagné(e) par une équipe dédiée composée d'assistants commerciaux et des services clients de l'agence pour garantir la satisfaction et la fidélisation des clients acquis.

Qualifications

Issu(e) d'une formation commerciale (Bac+3 à Bac+5), vous disposez d'une première expérience en environnement B to B, y compris en alternance. Une expérience dans l'édition de logiciels ou la vente de solutions innovantes intégrant des financements (type leasing) serait un réel avantage.

Votre **goût pour la conquête commerciale et le développement de parts de marché** est essentiel pour réussir dans ce rôle. Une connaissance préalable du secteur de la pharmacie serait un plus, mais pas obligatoire : un parcours de formation complet sera mis en place dès votre intégration pour vous permettre d'acquérir les compétences nécessaires dans ce domaine.

Vos qualités pour réussir :

- Un tempérament de chasseur et un véritable talent de négociateur.
- De la créativité et de l'écoute pour cerner les besoins des prospects.
- Une grande combativité et persévérance, nécessaires pour convaincre dans des cycles de vente moyen à long terme.
- Une solide capacité d'adaptation pour évoluer dans un environnement dynamique.
- Une appétence pour les nouvelles technologies, indispensable pour promouvoir nos solutions innovantes.

Partenaires des Négociales depuis 10 ans, nous sommes fiers de soutenir les talents commerciaux de demain ! On serait curieux de savoir si vous y avez déjà participé. Dites-le nous dans votre CV !

Voici notre process de recrutement :

- Préqualification téléphonique avec Justine
- RDV sur site ou en visio avec Christophe le manager,
- Passation d'un bilan comportemental & debrief avec le service RH
- Une prise de référence, proposition embauche

Notre vision du recrutement : Chez nous, pas de clonage, pas d'élitisme mais une sélection rigoureuse de personnalités partageant notre culture d'entreprise et nos valeurs. Nous accordons une importance capitale à ce que chaque recrutement soit le fruit d'une décision partagée, réfléchie et assumée, empreinte d'envie et d'optimisme.

Authenticité, réactivité et bienveillance sont les valeurs cardinales de notre service recrutement.

Et parce que chaque talent compte, nous nous engageons à créer un environnement inclusif et accessible à tous. Rejoignez notre équipe et faites partie d'une entreprise où les singularités de chacun et l'inclusion sont au coeur de notre succès collectif.

Organisme employeur

Equasens

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

18033, BOURGES, BOURGES, France

Salaire de base

70000 € - **Salaire de base**
73000 €

Date de publication

22 septembre 2025 à 15:08

Valide jusqu'au

22.10.2025