



<https://latribunelibre.com/emploi/conseiller-en-developpement-des-ventes-f-h>

Conseiller en Développement des Ventes F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur du groupement Co&Pharm, vous serez chargé(e) de mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise. À ce titre, vos missions principales seront les suivantes :

- Organiser et planifier vos tournées commerciales sur votre secteur,
- Prendre contact avec les clients, identifier leurs besoins et motivations,
- Présenter et promouvoir l'offre de produits et services de l'entreprise,
- Gérer les prises de commandes et assurer leur bon suivi,
- Veiller au respect des conditions générales de vente, des contrats de prestations de services et des règles de coopération commerciale en vigueur, incluant le contrôle matériel du respect de ces engagements contractuels par les clients.

En parallèle, vous contribuerez activement à la visibilité et au développement de l'image de Co&Pharm sur votre territoire. Dans ce cadre, vous serez amené(e) à :

- Mettre en place des actions promotionnelles en cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise,
- Informer, conseiller et former la clientèle sur les produits et services proposés, nécessitant une connaissance approfondie de l'offre,
- Organiser des opérations de relations publiques dans le respect strict des budgets alloués et des procédures internes.

Poste à pourvoir dans le cadre d'un **remplacement**. La durée dépendra de la durée de l'absence du salarié à remplacer.

Poste itinérant sur les départements **16, 17, 18, 33, 72, 79 et 86**

Agence de rattachement : en fonction du domicile du/de la candidat(e) retenu(e)

Qualifications

- Issu(e) d'une formation commerciale de niveau Bac +2 (type BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Commerce ou équivalent), vous possédez une solide maîtrise des techniques de vente et de négociation.
- Vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire, idéalement dans l'industrie pharmaceutique ou le secteur du matériel médical.
- Reconnu(e) pour votre excellent sens du relationnel, vous êtes capable d'écouter, de comprendre et d'analyser les besoins spécifiques de vos

Organisme employeur

Co&Pharm

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Lieu du poste

17415, SAINTES, SAINTES,
France

Date de publication

30 septembre 2025 à 17:05

Valide jusqu'au

30.10.2025

clients.

- Votre dynamisme, votre sens du résultat et votre goût du challenge sont des moteurs dans votre activité quotidienne. Autonome, rigoureux(se) et bien organisé(e), vous savez aussi travailler en synergie avec vos collègues.
- Réactif(ve) et adaptable, vous êtes à l'aise dans des environnements variés et savez ajuster votre discours à chaque interlocuteur.
- Enfin, vous êtes à l'aise avec les chiffres et les outils de calcul, compétences essentielles pour assurer le suivi commercial et contractuel de vos clients.

Pourquoi nous rejoindre :

- Parcours d'intégration adapté
- 37h00
- RTT
- 13ème mois (6 mois d'ancienneté)
- Titres restaurant (6 mois d'ancienneté)
- Mutuelle familiale prise en charge intégralement
- Voiture de fonction

Process de recrutement :

- Un échange téléphonique avec le service RH
- Un entretien RH/manager