



<https://latribunelibre.com/emploi/delegue-commercial-dispositifs-medicaux-grand-est-f-h-2>

Délégué Commercial Dispositifs Médicaux Grand-Est F/H

Description

Rattaché au Responsable Commercial, vous êtes en charge de la commercialisation de la gamme « perfusion » auprès d'établissements de santé publics et privés ainsi que des prestataires de soins à domicile. Concernant les acteurs publics et privés, vous assurez une veille et faites en sorte de bien connaître les attentes des utilisateurs pour amener une réponse pertinente aux appels d'offre ou aux référencements. Pour cela, vous faites en sorte d'être présent, au maximum, dans les services. Votre rôle vous amène également à organiser les essais avec les clients et à former les utilisateurs à la bonne utilisation des dispositifs médicaux.

Vous interviendrez sur une zone géographique déjà travaillée, mais il reste un fort potentiel de développement. En parallèle de vos actions commerciales, vous menez des actions de veille afin de déterminer le positionnement de vos concurrents et leur politique de prix. Vous collectez également les informations du marché afin de remonter les éléments clés pour aider votre responsable dans la construction de la stratégie commerciale.

Qualifications

Issu d'une formation d'infirmier ou commerciale ou en lien avec la visite médicale, vous possédez une expérience professionnelle d'au moins deux ans dans la vente de dispositifs médicaux ou de prestations médico-techniques. Votre connaissance de l'environnement hospitalier sera un véritable atout dans le cadre de votre prise de fonctions. Une expérience dans le domaine de la perfusion est un plus dans votre profil.

Vous interviendrez sur un cycle de vente long, ainsi, nous recherchons des candidats tenaces et engagés avec de réelles compétences commerciales. Votre excellent relationnel sera aussi un atout pour mettre en place une relation de confiance avec vos interlocuteurs. Vous rejoindrez une PME avec de fortes valeurs, ainsi, nous recherchons un profil avec un esprit d'équipe et une volonté de s'inscrire dans un collectif.

La société mettra à votre disposition tous les outils nécessaires à la bonne exécution de votre métier : voiture de fonction, tablette, téléphone, imprimantes, ...

Organisme employeur
MDA Conseils

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
54395, NANCY, NANCY, France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication
27 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au
26.09.2024