



<https://latribunelibre.com/emploi/delegue-commercial-pharmaceutique-paca-corse-dispositifs-medicaux-f-h-4>

Délégué Commercial Pharmaceutique, PACA Corse Dispositifs Médicaux F/H

Description

Votre mission :

Rattaché (e) au Responsable Commercial France et au sein de l'équipe commerciale, dans un secteur géographique défini, vous serez en charge de fidéliser et développer un portefeuille clients B to B (revendeurs, pharmacies, grossistes...) et de mettre en place un plan de visite et d'animation auprès de professionnels de santé (prescription).

Le secteur comprend les départements suivants : 30 – Gard, 84 – Vaucluse, 13 – Bouches-Du-Rhône, 83 – Var, 04 – Alpes-de-Haute-Provence, 05 – Hautes-Alpes, 06 – Alpes-Maritimes, 2A – Corse-du-Sud, 2B – Haute-Corse.

Vos principales missions seront :

- Assurer la promotion des différentes gammes de produits auprès des clients/prospects et des prescripteurs de ville et hôpital (sage-femme, ORL, pneumologues...) dans le respect de l'éthique
- Développer les ventes de produits par le biais d'un plan d'actions de développement pertinent et de votre capacité à mailler les réseaux
- Développer les opportunités et négocier avec les comptes clefs de votre secteur (distributeurs de maintien à domicile, groupements de pharmacies...)
- Pour les clients grands comptes nationaux gérés en central, déployer, sur votre secteur, le programme d'animation réseaux défini
- Véritable ambassadeur (rice) de nos marques et de nos valeurs, gérer la relation client, avec une grande disponibilité et le sourire, dans une logique commerciale de satisfaction, durable, personnalisée et créatrice de valeur.
- Assurer un reporting régulier (avec KPI's) au Responsable Commercial France

Qualifications

Formation, expérience et expertise souhaitée :

- Bac+2 minimum dans le domaine commercial ou la visite médicale
- Avec un goût prononcé pour le terrain, vous disposez d'une expérience réussie en vente B to B et prescription avec performance commerciale éprouvée à l'appui
- Votre communication est impactante tout comme votre sens de la négociation et vous aimez le challenge. La performance est votre moteur.
- Excellente capacité d'organisation et de planification, vous êtes autonome dans votre activité.
- Dynamique, énergie positive, facilité de communication, excellent

Organisme employeur
CDG CONSEIL

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
13001, AIX EN PROVENCE, AIX
EN PROVENCE, France

Date de publication
6 juillet 2025 à 15:04

Valide jusqu'au
05.08.2025

relationnel, grande aptitude à l'écoute pour transformer les besoins du client en opportunité commerciale

- Mobile et disponible (des nuits à l'hôtel sont requises)

Conditions: Salaire fixe selon profil et expérience + variable à 100% + variable % si dépassement des 100% + VF (véhicule de fonction familial) + Frais + Téléphone + Ordinateur + Mutuelle