



<https://latribunelibre.com/emploi/delegue-commercial-sante-naturelle-pharmacie-f-h>

Délégué Commercial Santé Naturelle / Pharmacie F/H

Description

Afin de renforcer notre équipe de vente terrain nous recherchons actuellement un(e) Délégué(e) Commercial(e) pour un poste à pourvoir en CDI 75 (sauf arrondissements 12/13/14/19/20) 78, 91, 92 et 95

Historiquement présent dans les magasins bio ou diététiques ainsi que dans les magasins de sport, notre modèle business évolue pour avoir désormais une présence plus importante dans les pharmacies et parapharmacies.

Venez nous rejoindre pour relever ce défi intéressant où vous pourrez consolider et élargir votre portefeuille clients et avoir un rôle dans la formation des prescripteurs !

En tant que commercial(e) vous aurez pour mission de réaliser les objectifs commerciaux (quantitatifs et qualitatifs) qui vous sont fixés en gérant les clients de votre secteur dans le respect de la stratégie commerciale en développant des relations à long terme, pour améliorer la satisfaction des clients et maximiser les opportunités de vente et les bénéfices pour Cosmédiet chez ces clients.

Rattaché(e) au Directeur de région, vos missions seront les suivantes :

- Elaborer des plans d'actions pour améliorer le chiffre d'affaires en fonction des priorités définies par la direction commerciale et régionale dans le respect des budgets délégués
- Suivre les points de vente à haut potentiel et prospecter pour conquérir de nouveaux clients à potentiel
- Optimiser ses plannings de visites et préparer ses visites en définissant un objectif pour chaque visite sur la base d'analyses chiffrées et des priorités commerciales de portefeuille, de circuit ou de clientèle (notamment accords groupements)
- Recommander les assortiments en fonction des besoins du client et ceux de ses consommateurs/acheteurs dans le but d'élargir le portefeuille de marques travaillées et les gammes.
- Prendre des commandes physiques et téléphoniques dans le respect des conditions commerciales et en lien avec la politique commerciale de Cosmediet
- Mettre en place des outils et actions de revente : gestion des outils promotionnels, négociation de mises-en-avant dans le cadre de la politique commerciale définie, mise en place des fondamentaux du merchandising (assortiment, visibilité, recommandation, prescription)
- Evaluer les retours sur investissement des actions mises en place (rotation, DN)
- Assurer les formations sur les produits du portefeuille auprès des clients et des prescripteurs
- Etablir des comptes-rendus de visite précis incluant un plan d'action clair et

Organisme employeur

LABORATOIRE PERRIGO
FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Lieu du poste

92020, CHATILLON, CHATILLON,
France

Date de publication

8 janvier 2026 à 16:03

Valide jusqu'au

07.02.2026

définissant les éléments de suivi

- Suivre les commandes, de la facturation et du compte client (litiges, ...)
- Remonter les infos terrain sur le marché, la concurrence et la clientèle

Qualifications

Doté(e) de solides compétences en techniques de vente et négociation, vous possédez une expérience terrain, idéalement avec un passage dans les biens de grande consommation (FMCG). Une connaissance du domaine de la pharmacie, dans les compléments alimentaires, les marchés de la santé naturelle ou des circuits bios sera un plus.

Maitrisant les fondamentaux du merchandising vous possédez de bonnes capacités d'analyse notamment des éléments financiers (prix, marge, rentabilité).

La maîtrise des outils informatiques est indispensable, notamment la maîtrise d'Excel et l'utilisation de CRM est nécessaire.

Vous êtes reconnu(e) pour vos excellentes capacités de communication et avez à cœur de développer des relations de proximité avec l'ensemble de vos interlocuteurs, internes comme externes.

Votre sens de l'organisation, votre esprit d'initiative et votre réactivité sont autant d'atouts pour réussir dans ce poste.