



<https://latribunelibre.com/emploi/delegue-commercial-secteur-medical-f-h>

DELEGUE COMMERCIAL SECTEUR MEDICAL F/H

Description

Nous recrutons un/une Délégué(e) Commercial(e) HÔPITAL Dispositifs médicaux pour le secteur IDF.

Rattaché(e) au Directeur des Ventes, vous intégrerez une équipe de délégués commerciaux dynamiques et proactifs.

Votre mission principale sera de **développer et commercialiser notre gamme de produits** sur le secteur Île-de-France, en accord avec la stratégie et les orientations définies par l'entreprise. Vous allez gérer un portefeuille existant de clients (des hôpitaux publics, cliniques privées...) ainsi que prospecter des nouveaux clients dans votre zone géographique

Missions :

- Présenter et vendre les produits et services lors de visites quotidiennes dans les établissements publics et privés du territoire attribué ;
- Accompagner les clients dans le choix des produits les mieux adaptés à leurs besoins (essais à mener) ;
- Créer une relation forte et stable avec les clients actuels et développer de nouveaux clients potentiels.
- Développer des relations commerciales avec l'ensemble des intervenants et décideurs du secteur de la santé, et bien comprendre les circuits décisionnels au sein des établissements de santé prospectés
- Lancer les nouveautés produites et assurer la promotion de ces lancements auprès de tous les clients.
- Assurer un reporting régulier : Mettre à jour de manière quotidienne les informations clients et les planifications d'activité dans le CRM.
- Faciliter la résolution des problèmes ou plaintes des clients (litige clients, problèmes qualité, etc) ;
- Réaliser des analyses chiffrées régulières sur votre secteur et élaborer un plan d'actions pour atteindre les objectifs fixés (outils BI).
- Collaborer avec le Directeur des ventes et vos collègues de l'Administration des ventes, de la cellule des marchés et du marketing pour définir et mettre en œuvre la meilleure stratégie de promotion des produits et de réponse aux clients pour les appels d'offres ;
- Respecter et se conformer à la politique générale du code de conduite de Segetex-Eif.

Qualifications

- **Expérience commerciale** : minimum 3 ans dans un environnement commercial.
- **Expérience secteur médical** : une expérience préalable dans l'univers

Organisme employeur
SEGETEX - EIF

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) NON
SPÉCIALISÉ

Lieu du poste
94041, IVRY SUR SEINE, IVRY
SUR SEINE, France

Date de publication
26 septembre 2025 à 09:04

Valide jusqu'au
25.10.2025

médical est **indispensable**.

- Bonne compréhension des **processus de décision médicale** et connaissance des **stratégies d'appel d'offres** (atout supplémentaire).
- Forte motivation à évoluer dans le secteur de la santé et à développer votre carrière.
- Intérêt marqué pour la compréhension des **circuits décisionnels** et goût pour la **fidélisation client** par une présence terrain active.
- Excellentes **compétences interpersonnelles**, sens de l'argumentation et capacité à convaincre vos interlocuteurs.
- Esprit d'analyse, aisance commerciale et capacité à concevoir et exécuter des **plans d'action efficaces**.
- Maîtrise des outils informatiques : **Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)** et CRM.
- Mobilité : des **déplacements fréquents** sont à prévoir sur le secteur

•

Rémunération et avantages :

- Rémunération : Fixe + Primes sur objectifs
- Frais de vie
- Voiture de société
- Ordinateur portable
- Tablette et téléphone fournis