



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

Délégué.e Commercial.e F/H

Description

Délégué.e Commercial.e, vous intégrerez une équipe dynamique et engagée, dédiée à l'accompagnement des professionnels de santé et à la prise en charge des patients. Le poste, basé en région parisienne, sur un rythme de travail de 35 heures par semaine, vous offre la flexibilité du télétravail, tout en vous permettant de contribuer de manière significative à une mission essentielle.

Vos principales responsabilités consisteront à conseiller et soutenir nos patients, en leur fournissant des informations précises sur nos services et en favorisant des échanges constructifs avec les professionnels de santé. La gestion des prescriptions médicales sera au cœur de votre activité, impliquant une solide organisation et une coordination efficace des interventions à domicile. Vous serez également chargé.e d'installer et de former les utilisateurs sur l'utilisation du matériel médical, garantissant ainsi une transition fluide et une adéquation parfaite aux besoins des patients.

La capacité à établir et à maintenir des relations solides avec divers acteurs de la santé est cruciale. Une connaissance en perfusion et nutrition vous permettra de promouvoir nos services de manière pertinente et d'apporter un soutien précieux aux patients et à leurs familles. Les échanges réguliers avec les partenaires de santé renforceront votre rôle en tant qu'interface clé entre la société et le secteur médical.

Ce poste nécessite un professionnel ayant de l'expérience en gestion des prescriptions médicales et une aptitude pour la communication avec les patients et leur entourage. De plus, des compétences commerciales solides et une approche empathique sont indispensables pour comprendre et anticiper les besoins des patients. En intégrant cette équipe, le candidat idéal pourra non seulement bénéficier d'une opportunité de développement dans une fonction commerciale mais également mettre à profit ses compétences techniques, en conseil patient et en gestion de projet.

L'environnement de travail encourage la collaboration et l'innovation. Les défis rencontrés dans le secteur de la santé nécessitent une approche proactive et créative pour améliorer les soins à domicile. Si vous êtes passionné.e par le développement de votre carrière tout en faisant une différence significative dans la vie des patients, cette opportunité est faite pour vous. Rejoindre cette équipe, c'est s'engager dans une mission qui allie responsabilité et impact positif.

Qualifications

Profil recherché : Délégué.e Commercial.e

Pour renforcer son équipe, un acteur majeur dans le secteur de la santé recherche un.e Délégué.e Commercial.e doté.e d'une expérience significative de trois ans minimum. Le candidat idéal est un professionnel dynamique et organisé, capable de

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES, HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS CONNEXES

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication

15 décembre 2025 à 18:03

Valide jusqu'au

14.01.2026

naviguer avec aisance dans un environnement interdisciplinaire. La mission principale sera de conseiller et soutenir les patients en fournissant des informations précises sur les services offerts, tout en établissant des relations solides avec les professionnels de santé.

Les responsabilités impliquent la gestion rigoureuse des prescriptions médicales, nécessitant une excellente organisation et une coordination efficace des interventions à domicile. Le candidat devra également intervenir lors de l'installation du matériel médical et former les utilisateurs afin de garantir une transition fluide et adaptée aux besoins spécifiques des patients.

Une connaissance approfondie en perfusion et nutrition est fortement appréciée, permettant ainsi de promouvoir les services avec pertinence et d'offrir un soutien précieux aux patients et à leurs proches. L'établissement de contacts réguliers et constructifs avec divers partenaires de santé sera essentiel pour exercer un rôle clé en tant qu'interface entre l'entreprise et le secteur médical.

Les qualités attendues incluent une excellente communication, une capacité d'écoute empathique, et un sens aiguisé du service client. Le candidat doit être autonome, tout en faisant preuve d'initiative et en ayant un esprit d'équipe prononcé. Une capacité d'adaptation et une grande flexibilité face aux situations variées du secteur de la santé seront des atouts indéniables pour réussir dans cette mission.

Enfin, une maîtrise des outils informatiques et une bonne gestion du temps seront essentielles pour faire face aux exigences du poste. Le défi consiste à répondre aux besoins des patients tout en collaborant efficacement avec les équipes médicales et les autres acteurs du secteur.

Si vous vous reconnaissiez dans ce profil et souhaitez faire partie d'une équipe engagée, n'hésitez pas à postuler pour cette opportunité passionnante.