



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-bu-point-of-care-f-h>

Ingénieur Technico-Commercial BU Point Of Care F/H

Description

Talents Commerciaux, cabinet de recrutement spécialisé en Commerce et Marketing, vous propose régulièrement des offres d'emploi ciblées sur ces métiers.

Notre client est un acteur français du diagnostic in vitro, avec une gamme complète de produits pour le diagnostic de spécialité et les sciences de la vie, entre autres pour la transplantation et les maladies infectieuses, et de produits pour la recherche dans le domaine des sciences de la vie.

Missions Principales :

LA PROSPECTION ET LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL AUPRÈS DE LABORATOIRES, CENTRES DE RECHERCHE ET HÔPITAUX, PARTOUT EN FRANCE

- Analyser les besoins et assurer la promotion et la vente des produits (tests rapides) auprès des prospects et clients
- Prospecter l'ensemble du marché potentiel sur votre zone géographique (France entière)
- Participer à l'élaboration des prévisionnels des ventes
- Répondre aux appels d'offres
- Assurer une veille concurrentielle

LA FIDÉLISATION ET LE SUIVI DE CLIENTÈLE

- Assurer une assistance commerciale
- Assurer un suivi de satisfaction client
- Suivre son activité et établir des reportings (hebdomadaires et mensuels)
- Faire remonter aux interlocuteurs concernés toutes les informations recueillies sur le terrain

Rémunération : Fixe + Variable attractif + ordinateur + téléphone portable + véhicule de fonction + prime intéressement + CSE

Qualifications

- FORMATION SCIENTIFIQUE AVEC DE BONNES CONNAISSANCES EN BIOLOGIE ET UNE EXPÉRIENCE COMMERCIALE REQUISE DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ (GESTION DES CLINICIENS).

Organisme employeur

Talents Commerciaux

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste

91692, LES ULIS, LES ULIS, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

14 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

14.10.2024

- Capacité d'écoute, d'analyse.
- Être à l'aise avec les outils informatiques (suite office).
- Maîtrise des techniques commerciales (démarchage, négociation, vente...).
- Faire preuve d'autonomie et d'adaptabilité.
- Être dynamique et doté(e) d'un très bon relationnel.
- Être proactif (ve) et aimer le challenge.