



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-hospitalier-f-h-4>

Responsable commercial hospitalier F/H

Description

Depuis plus de 30 ans, notre client est spécialisé dans l'équipement logistique pour les établissements de santé.

PME familiale dynamique en pleine croissance elle est spécialisée dans la fabrication de chariots et équipements destinés aux centres hospitaliers principalement.

Dans le cadre de leur développement, nous recherchons un Responsable Commercial Rhône Alpes Auvergne

Votre terrain de jeu: les départements xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Vos missions:

- Prospecter intensivement tous les établissements de santé publics et privés du secteur,
- Développer les ventes et assurer la fidélisation d'une clientèle existante.
- Déetecter et évaluer les besoins,
- Identifier les nouveaux projets,
- Accompagner les clients,
- Présenter les équipements et négocier auprès des blanchisseries hospitalières ainsi que des pharmacies centrales

Ce que nous proposons:

- Une rémunération motivante garante de votre performance et de vos résultats : composée d'un fixe de 2500€ + des commissions non plafonnées
- Un véhicule, un téléphone et un ordinateur portable
- Une culture d'entreprise avec de **fortes valeurs**
- Des collaborateurs déterminés à agir tout en respectant nos valeurs.
- Des produits de qualité qui améliorent la vie de nos utilisateurs.

Vous avez envie d'évoluer dans un environnement stimulant et participer au développement d'une société en pleine croissance sur son marché ? vous êtes motivé(e) par les challenges ?

Organisme employeur

CD Consulting

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION DE MATÉRIEL
MÉDICO-CHIRURGICAL ET
DENTAIRE

Lieu du poste

71270, MACON, MACON, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
52000 €

Date de publication

24 octobre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au

12.11.2025

Qualifications

Doté(e) d'excellentes qualités relationnelles, vous mettrez au service de vos prospects votre expertise technique et votre sens du conseil afin de créer des relations de confiance avec vos clients en répondant au mieux à leurs besoins.

Rompu aux techniques de vente, vous êtes un chasseur d'affaires concrétisant des objectifs commerciaux ambitieux, toujours dans un esprit gagnant-gagnant.

Les +

Vous êtes autonome, avez le sens des priorités et de l'organisation

Vous êtes force de proposition et faites preuve de proactivité afin d'apporter un service de haute qualité à vos clients et de développer un réseau solide.

Vous placez vos clients au centre de vos actions.

De formation supérieure commerciale Bac +2/3, vous bénéficiez d'une expérience significative en tant que commercial, en cycle de vente longue, sur des produits à forte valeur ajoutée.