



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

Responsable Commercial PAD F/H

Description

Le/la Responsable commercial PAD (Public Access Defibrillators) est en charge de développer et mettre en œuvre une stratégie d'accès au marché et des canaux de vente pour le marché des PAD. Il/elle assure le suivi opérationnel des projets et contribue activement à l'optimisation et au développement des ventes et des résultats de l'entreprise.

Taches principales :

- Recrutement, formation et gestion des distributeurs pour AED (défibrillateurs automatisés externes), et d'autres partenaires commerciaux,
- Fournir un soutien et une formation pour que les partenaires commerciaux transmettent l'image de ZOLL et les niveaux de service requis à la clientèle, accompagner les distributeurs sur les comptes clés,
- Travailler avec le marketing en France et l'équipe marketing européenne pour développer des outils et supports marketing localisés, ainsi que des formations pour l'équipe et les distributeurs,
- Superviser et coordonner la réalisation du plan marketing opérationnel,
- Définition et mise en œuvre des actions promotionnelles (communication, colloques, etc ...),
- Veille et analyse des marchés / des tendances et de l'environnement concurrentiel (benchmark), des tendances réglementaires,
- Gestion, suivi et contrôle des ressources / des moyens / des équipements et de leur utilisation, dans son domaine d'activité,
- Établir des rapports, des outils d'aide à la décision.

Qualifications

Savoir

- ISO 9001 – 14001
- Animation, gestion d'un réseau de distribution partenaire.
- **Anglais courant (reporting International)!**
- Maîtrise d'un environnement de ventes complexes

Savoir-être

Organisme employeur

HEALTHCARE & TECHNOLOGY
INTERNATIONAL

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

Date de publication

10 octobre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

09.11.2024

- Aisance relationnelle
- Orientation client
- Esprit d'initiative

Savoir-faire

- Organiser et piloter des projets commerciaux
- Transmettre l'information
- Analyser son environnement territorial
- Anticiper les attentes client

Le candidat idéal connaît la vente via les réseaux de distribution dans le domaine des équipements médicaux si possible, est capable de gérer un grand secteur sur le tiers ouest de la France et de faire un reporting en anglais si nécessaire.