



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-regional-sante-f-h-3>

Responsable Commercial Régional – Santé F/H

Description

Rattaché(e) à la Direction Régionale, vous avez pour mission de développer et fidéliser un portefeuille de distributeurs partenaires et collectivités sur votre secteur.

Votre objectif : accroître le chiffre d'affaires en animant un écosystème riche d'acteurs clés !

Vos missions principales :

- * Développer le business en région par une prospection active et ciblée
- * Gérer le cycle de vente complet auprès des distributeurs
- * Animer la relation client et réaliser des démonstrations techniques en magasin
- * Mener des actions de prescription auprès des collectivités et établissements de santé
- * Utiliser les outils CRM et assurer un reporting rigoureux
- * Travailler en synergie avec les équipes internes pour atteindre les objectifs communs

Rythme terrain : 3,7 RDV/jour

Secteur : 8 départements (72, 49, 41, 37, 45, 18, 36, 86) vous serez idéalement basé au centre du périmètre (question d'efficacité, sécurité et confort !)

LES AVANTAGES :

Package de rémunération fixe + variable : 50 à 55k selon profil et expérience

Statut Cadre (forfait 218 jour)

Véhicule de fonction, carte essence, badge télépéage

Frais de vie pris en charge :

- * 20 / déjeuner
- * 150 / soirée étape (hôtel + dîner + petit-déjeuner via Supertripper)

Intéressement & participation (~2 k/an)

Poste en CDI à pourvoir immédiatement !

Qualifications

Expérience : minimum 2 ans en commercial terrain (ou profil junior à fort potentiel)

Secteur : idéalement dispositifs médicaux, distribution médicale mais pourquoi pas la GMS ?

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

45234, ORLEANS, ORLEANS,
France

Salaire de base

52000 € - Salaire de base
54000 €

Date de publication

24 octobre 2025 à 11:05

Valide jusqu'au

23.11.2025

Compétences clés :

- * Solides bases techniques et maîtrise du cycle de vente
- * Découverte client, gestion des objections, closing
- * Organisation, autonomie et rigueur
- * Personnalité : esprit déquipe, résilience, adaptabilité, curiosité et envie d'apprendre
- * Valeurs : engagement, proximité, exigence, bienveillance et plaisir dans le travail