



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-dispositifs-medicaux-f-h-2>

Responsable développement commercial dispositifs médicaux F/H

Description

Innova Solutions est chargée par des entreprises locales, nationales et internationales de trouver le bon candidat au bon moment. Innova déploie des solutions professionnelles pour nouer des partenariats basés sur la qualité, les résultats et la réussite mutuelle.

Spécialisé dans l'automobile et la plasturgie, nous trouvons des candidats passionnés qui mettent à disposition leur expertise pour piloter au cœur d'un secteur d'exception ! Nous intervenons sur des domaines variés et stratégiques tels que la gestion de projet, la R&D, les achats et la maintenance, pour accompagner nos clients dans leurs défis les plus ambitieux.

Nous recherchons un(e) **Responsable Développement commercial** dans le secteur de la plasturgie **en CDI directement chez l'un de nos clients.**

Chez notre client, vous serez directement rattaché(e) au Directeur de la Business Unit Industrie.

La Business Unit Industrie se concentre sur l'activité hors automobile, c'est à dire les produits dans le domaine de l'électroménager, l'aéronautique, l'énergie, le bâtiment, etc.

Activités principales du poste :

Vous êtes en charge sur votre périmètre de réaliser une démarche de prospection dans divers secteurs (médical, aéronautique, véhicules industriels, climatisation/ventilation/chauffage, batteries, solaires, etc.) compte tenu des objectifs définis par la Direction Commerciale.

Missions principales :

- Vous définissez la stratégie commerciale et élaborez le plan d'actions associé (en vous appuyant sur la récente étude de marché réalisée et en accord avec la Direction Générale du Groupe) : sous-segments et clients cibles, organisation, ressources et moyens nécessaires ;
- Vous prospectez ces clients afin de présenter les savoir-faire du groupe

Organisme employeur

Innova Solutions

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION D'AUTRES
ÉQUIPEMENTS AUTOMOBILES

Lieu du poste

39491, COTEAUX DU LIZON,
COTEAUX DU LIZON, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

25 septembre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au

25.10.2025

(technologies, footprint) aux prescripteurs et décideurs. Une forte présence chez les clients est exigée ;

- Vous animez le Marketing de ce secteur : organiser des TechDays pour ces clients, des réunions Innovation, participer à des Salons spécialisés ou des Conventions d'Affaires ;
- Vous assurez une compréhension parfaite des clients : produits, footprint, organisation et processus de décision ;
- Vous obtenez des appels d'offres en lien avec la stratégie commerciale ;
- Vous coordonnez l'instruction des appels d'offres avec les équipes Acquisition ;
- Vous pilotez les actions de négociation pour converger selon les règles financières établies par le Groupe (marges, conditions de paiements, investissements, etc.) ;
- Vous négociez les contrats cadre avec les clients identifiés ;
- Vous collaborez avec les équipes Programmes pendant le développement des Projets gagnés (suivi économique des modifications, rentabilité des produits, etc.) ;
- Vous suivez la vie série en collaboration avec l'équipe Back Office (répercuSSION des prix d'achats, amélioration de la marge, gestion des Engineering Changes, litiges Qualité ou Logistique, etc.).

Rejoignez une entreprise innovante qui façonne chaque jour sa vision pour relever les défis de demain, et devenez un acteur clé de cette aventure passionnante en postulant dès maintenant !

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap [?].

Qualifications

Compétences requises :

- Votre capacité d'analyse et de traitement de l'information vous permettent d'établir des offres de prix cohérentes et structurées ;
- Vous disposez d'une bonne capacité à négocier et à convaincre ainsi que d'un bon relationnel interne comme externe ;
- Vous êtes à l'aise avec les chiffres et maîtrisez les outils bureautiques tel que le Pack Office (Word, Excel, PowerPoint, etc.) ;
- Enfin, vous parlez couramment l'anglais à l'oral comme à l'écrit, l'allemand est un plus.

Profil recherché :

- Expérience minimum de 10 ans sur des fonctions commerciales en B2B
- Vous avez de bonnes capacités à négocier , à communiquer et vous aimez travailler dans un environnement multiculturel.