



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-f-h-42>

Responsable Développement Commercial F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre un groupement pharmaceutique dédié à l'accompagnement et au soutien des pharmaciens à travers des solutions digitales et une marque porteuse de valeurs fortes.

L'objectif principal de l'entreprise est d'enrichir le cœur de métier des pharmaciens, en mettant l'accent sur le conseil et les services, tout en anticipant les nouvelles missions de santé.

Pour ce faire, l'entreprise propose :

- Des outils digitaux propriétaires : visant à offrir une expérience e-santé optimale aux pharmacies et à leurs patients.
- Une gamme de produits de santé de haute qualité : disponibles dans des conditions avantageuses, complétée par des marques développées en interne par leur laboratoire en marque propre qui développe plus de 250 références.
- Des services diversifiés : incluant l'accompagnement, la formation et l'aide à l'installation pour les pharmaciens.

Ils recherchent aujourd'hui un Responsable Développement Commercial H/F pour le secteur Nord-Ouest.

Vos missions si vous les acceptez :

- Développer activement le réseau d'adhérents par une prospection structurée
- Accompagner les pharmacies dans l'utilisation des outils digitaux internes
- Déployer les accords négociés avec les laboratoires
- Valoriser les solutions de signalétique, merchandising et communication du groupement
- Implanter les nouvelles marques et développer les produits existants de notre laboratoire
- Former les équipes des adhérents aux produits des marques propres : micronutrition, aromathérapie, phytothérapie, incontinence urinaire...
- Transmettre les informations clés aux équipes du siège
- Au besoin, saisir les commandes et gérer les produits périmés sur le terrain

Qualifications

Et vous ?

- Diplômé(e) en pharmacie ou en commerce avec une expérience significative dans la prospection, la formation ou l'accompagnement de professionnels de santé.
- Connaissance du secteur pharmaceutique et de ses enjeux est un vrai plus.
- Excellentes compétences pédagogiques et capacité à transmettre des connaissances.

Organisme employeur

TEAM IS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

28085, CHARTRES, CHARTRES,
France

Date de publication

17 octobre 2025 à 15:04

Valide jusqu'au

16.11.2025

- À l'aise à l'oral et apprécie animer des groupes.
- Mobilité et disponibilité pour des déplacements réguliers.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

Fondée en 2016, cette entreprise a connu une croissance remarquable, fédérant aujourd'hui un réseau de plus de 240 pharmacies à travers la France et regroupant près de 2 500 professionnels de santé.

En les rejoignant, vous intégrerez une structure innovante et dynamique, dédiée à l'amélioration continue du secteur pharmaceutique et au service des patients.