



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-materiel-medical-nord-est-f-h>

Technico-commercial Matériel Médical – NORD-EST F/H

Description

En bref : Technico-commercial matériels itinérant (H/F) – CDI – Région Nord-Est (08,10,21,25,51,52,54,55,57,67,68,88,89,90) – Salaire selon profil + primes – Prospection, gestion de portefeuille clients, formation technique,

La division Sales recherche pour son client, un acteur majeur de la distribution de matériels vétérinaires en France, un Chargé(e) d'affaires matériel itinérant H/F sur la région Nord-Est.

VOS MISSIONS

- Prospecter et développer une clientèle ciblée de professionnels de la santé animale
- Gérer et animer le portefeuille clients de votre zone par des visites régulières
- Identifier les besoins clients et apporter information et conseils de qualité sur notre équipement
- Animer des sessions de formation auprès des clients
- Travailler en étroite collaboration avec les techniciens itinérants pour l'installation du matériel, et le/la chargé(e) de clientèle.
- Réaliser le suivi administratif et les reportings inhérents

Organisme employeur

Adsearch

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

52072, BRETHENAY,
BRETHENAY, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
50000 €

Date de publication

4 janvier 2025 à 08:04

Valide jusqu'au

02.02.2025

Qualifications

PROFIL

Vous êtes issu(e) d'une formation supérieure à dominante commerciale et pouvez justifier d'une expérience réussie de 5 ans minimum en vente et conseils de produits techniques. Autonome, engagé(e), curieux(se), vous disposez d'une aisance relationnelle et savez instaurer un climat de confiance. Votre capacité d'analyse vous permet de mettre en place les actions nécessaires dans un objectif de performance.

LES AVANTAGES CHEZ NOTRE CLIENT-

Statut assimilé cadre, RTT

– Rémunération selon profil avec un part fixe à partir de 35k€ + primes

- Participation, intéressement, mutuelle familiale
- Véhicule de fonction, ordinateur, téléphone, frais professionnels

LE PROCESS DE RECRUTEMENT

- Premier entretien : avec notre consultant spécialisé

- Deuxième entretien : avec le DRH de notre client
- Troisième entretien : avec un responsable opérationnel sur site chez notre client

Besoin d'un nouveau challenge ? Postulez à cette offre pour que nous échangions sur vos perspectives !