



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-sud-est-f-h-2>

Technico-commercial – Sud-Est – F/H

Description

Notre client est une entreprise spécialisée dans l'équipement haut de gamme pour les plateaux techniques hospitaliers, reconnue parmi les leaders du marché français.

Nous cherchons actuellement à renforcer l'équipe commerciale en place avec un poste de Technico-Commercial pour la région Sud-Est (20 départements).

Prospection et Développement Commercial :

- Prospecter les acheteurs hospitaliers, ingénieurs biomédicaux, cadres et médecins.
- Qualifier le potentiel de chaque client visité.
- Effectuer des démonstrations de produits.

Gestion des Offres et Suivi :

- Établir des offres commerciales.
- Rédiger des rapports quotidiens sur le CRM et mettre à jour la base de données.
- Relancer, négocier et conclure les ventes.

Installation et Formation :

- Procéder à l'installation des équipements.
- Former les utilisateurs sur les équipements installés.

Objectifs :

- Chiffre d'affaires compris entre 700 et 800 K€ (panier moyen compris entre 2 et 3 K€)

Qualifications

À la recherche d'un VRAI profil commercial sur le terrain possédant une :

- Expérience en prospection, fidélisation et développement commercial.
- La maîtrise du secteur hospitalier est OBLIGATOIRE
- Formation minimum BAC+2 en Management des Unités Commerciales (MUC) ou Force de Vente (NRC).
- Expérience en tant que commercial terrain avec vente de produits/équipements physiques.

Organisme employeur

ACD Consulting

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69256, VAULX EN VELIN, VAULX
EN VELIN, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base
55000 €

Date de publication

1 juillet 2025 à 11:06

Valide jusqu'au

31.07.2025

Compétences Techniques :

- Connaissance des équipements médicaux (paravents, tables de consultation, colposcopes, éclairages de soins).
- Capacité à effectuer des démonstrations de produits techniques.
- Capacité à établir des rapports détaillés et à gérer un CRM.
- Compétences en négociation et conclusion de ventes.

Personnalité et Talents :

- Autonomie et sens des responsabilités.
- Capacité à travailler de manière proactive et autonome.
- Travailleur et rigoureux.