



<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.