



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commerciale-junior-division-orl-secteur-sud-ouest-f-h>

## Technico-commercial(e) Junior division ORL secteur Sud-Ouest F/H

### Description

Type de contrat: CDI

Secteur : Sud-Ouest

Division : ORL

**Life Unlimited (Une vie sans limites). Chez S+N, nous créons et manifesterons des technologies qui repoussent les limites de la vie.**

La division ORL de Smith&Nephew, petite entité à forte croissance et haut potentiel, développe le marché de la Coblation sur les indications ORL et plus particulièrement sur la chirurgie des amygdales, et celle des cornets. Elle propose également la gamme de pansements à ballonnets Rapid Rhino pour les patients souffrant d'épistaxis.

En tant que Technico-Commercial(e) Junior ORL, vous serez responsable du développement des ventes et de la promotion de produits médicaux innovants destinés à être utilisés en salle d'opération. Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes médicales, les chirurgien(ne)s, les infirmier(ère)s et les responsables des achats dans les établissements de santé.

### Que ferez-vous ?

- Gestion de Produits Spécialisés :** Identifier, promouvoir et vendre des dispositifs médicaux spécifiques utilisés pour les procédures chirurgicales
- Développement des Relations Clients :** Établir et entretenir des relations solides avec les décideurs, les praticiens et les parties prenantes clés du bloc opératoire dans les hôpitaux, les cliniques et les centres médicaux
- Formation et Support Technique :** Fournir une formation approfondie aux équipes médicales sur l'utilisation des dispositifs médicaux, ainsi qu'un support technique continu pour garantir une utilisation optimale pendant les interventions chirurgicales
- Veille Concurrentielle :** Suivre les tendances du marché, analyser la concurrence et fournir des rapports réguliers pour adapter les stratégies commerciales et marketing
- Gestion du Cycle de Vente :** Gérer le cycle complet de vente, de la prospection initiale à la conclusion des contrats, en assurant un suivi précis des commandes et des livraisons
- Gestion des appels d'offres :** Assurer une veille des appels d'offres, répondre aux appels d'offres sur son secteur en partenariat avec la cellule de support

### Qualifications

Organisme employeur  
Smith+Nephew

Type de poste  
Temps plein

Secteur  
COMMERCE DE GROS  
(COMMERCE  
INTERENTREPRISES) DE  
PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Lieu du poste  
33063, BORDEAUX, BORDEAUX,  
France

Salaire de base  
35000 € - Salaire de base  
40000 €

Date de publication  
10 octobre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au  
09.11.2024

## **De quoi aurez-vous besoin pour réussir ?**

- Diplôme: Minimum Bac + 2 souhaité avec orientation commerciale ou spécialité médicale
- Expérience: jeune diplômé ou première expérience professionnelle dans un poste similaire
- Compétences en communication, présentation et négociation
- Esprit d'équipe
- Forte motivation
- Aptitude à travailler en équipe et de manière autonome
- Compétences linguistiques : anglais opérationnel (lu, parlé, écrit)
- Maîtrise des outils informatiques et capacité à utiliser les logiciels de gestion de la relation client (CRM)

## **Conditions de Travail :**

- Mobilité requise pour les déplacements fréquents sur le terrain, avec une disponibilité pour des visites régulières dans les établissements de santé
- Horaires flexibles en fonction des besoins des clients et des événements médicaux

## **You.Unlimited (Vous.Sans limites)**

### **Ce que nous proposons :**

Nous veillons à créer quelque-chose de positif pour la société. Nos investissements les plus forts se font auprès de nos employé(e)s et de nos patient(e)s

Inclusion, Diversité et Equité – Nous accueillons, célébrons et gagnons grâce à la Diversité, apprenez-en plus sur les Groupes d'Inclusion des Employé(e)s sur notre site (<https://www.smith-nephew.com/>)

Work/Life Balance (Equilibre Travail/Vie) : congés et vacances flexibles, congés payés, jours RTT, horaires flexibles

Formations : pratiques, personnalisées à votre équipe, mentoring

Salaire compétitif avec des bonus liés aux performances et avantages sociaux. Voiture de fonction (avec possibilité de l'utiliser à titre personnel également), forfait repas, etc