



Responsable Commercial(e) Régional(e) (H/F)

 CDI

 Grand Est (25-39-67-68-90)

PRÉSENTATION

? Opportunité de carrière : Devenez notre prochain(e) Responsable Commercial (e)! ?

Vous êtes passionné(e) par le domaine médical et recherchez un poste stimulant dans une entreprise innovante spécialisée dans les dispositifs médicaux ? Ne cherchez plus ! Nous avons le poste idéal pour vous.

En tant que Responsable Commercial (e), vous serez au cœur de notre stratégie de croissance, en mettant à profit votre passion pour la santé, votre ambition et votre orientation client. Vous serez également un moteur de l'esprit d'équipe, favorisant la collaboration pour atteindre nos objectifs communs.

Ce que nous offrons :

- Une entreprise dynamique en pleine expansion, offrant de nombreuses opportunités de développement professionnel.
- Un environnement de travail collaboratif où chaque voix compte et où l'innovation est encouragée.
- Des défis stimulants qui vous permettront de repousser vos limites et d'atteindre vos objectifs.
- Une rémunération compétitive, des avantages sociaux attrayants et un équilibre travail-vie personnelle respecté.

Nous recherchons un(e) :

Responsable Commercial(e) Régional(e)

(CDI)

Secteur Grand Est (25-39-67-68-90)

DESCRIPTION DES MISSIONS

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous participerez à notre développement commercial auprès des centres hospitaliers et cliniques privées et serez garant de l'atteinte des objectifs sur votre secteur. Vous établirez des relations de confiance auprès de vos principaux interlocuteurs : chirurgiens, personnels de bloc opératoire, pharmaciens, responsables achats jusqu'à devenir leur véritable partenaire. Vous développerez notre image de marque sur le secteur en veillant à la satisfaction de nos clients dans le respect des valeurs Peters Surgical.

1. Promouvoir les produits de la gamme en insistant sur les bénéfices de nos produits / solutions et en mettant à profit les outils fournis par les équipes support
2. Mener des démonstrations d'utilisation des produits auprès des acteurs du bloc opératoire
3. Identifier et mettre en relation les interlocuteurs clés dans le processus de décision au sein des établissements de son périmètre
4. Analyser les résultats des ventes et mettre en place un plan d'action
5. Répondre, en collaboration étroite avec le service Marchés, aux appels d'offre et demandes de prix et plus largement collaborer avec les services support
6. Recueillir et transmettre toutes les observations faites par les utilisateurs et les éléments de veille concurrentielle pertinents
7. Participer aux réunions des ventes, aux formations et congrès divers
8. Participer à la résolution des litiges éventuels avec les clients
9. Assurer un reporting régulier sur votre activité et vos résultats

COMPÉTENCES

- Passionné(e) par le domaine de la santé et désireux(se) de contribuer à son amélioration.
- Ambitieux(se) avec un fort sens de l'initiative et une volonté de réussir.
- Axé(e) sur la satisfaction client et capable de comprendre et de répondre à leurs besoins.
- Excellent(e) communicateur(trice).

VOTRE PROFIL

- **Expérience :**
Doté(e) d'une expérience probante de Responsable Commercial sur le secteur défini et dans le domaine du Dispositif médical. Connaissance de l'environnement du bloc opératoire et de la chirurgie ainsi que des circuits de décision des établissements hospitaliers publics et privés
- **Formation :**
Diplômés d'une formation commerciale supérieure ou d'une formation médicale de type infirmier(ère)/IBODE
- **informatique :**
Maîtrise du pack-office
- **Information complémentaire :**
Email : candidature@peters-surgical.com | Peters Surgical – 1 cours de l'Île Seguin 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT
- Si vous êtes prêt(e) à relever ce défi excitant, à faire partie d'une équipe passionnée, en mettant votre passion et compétences au service de notre mission, envoyez-nous votre CV dès maintenant !