

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL – DIVISION MÉDICAL – RÉGION SUD-EST

SEGETEX-EIF, PME familiale française en forte croissance fabrique et commercialise des dispositifs médicaux à usage unique principalement pour les établissements hospitaliers et réseaux de distribution spécialisés.

Présent partout dans le monde, nous fabriquons dans nos usines de production en Picardie et en Asie depuis 1969 des dispositifs médicaux et produits d'Hygiène pour les principaux groupements d'achats, centrales de référencements et distributeurs de notre secteur.

Acteur majeur, nous concevons des nouvelles gammes de produits innovantes en partenariat avec nos clients, dans le respect de leurs cahiers des charges et de leurs contraintes économiques. Nous leur proposons des solutions globales pour pérenniser notre relation commerciale.

Notre division médicale souhaite renforcer son équipe avec un délégué commercial hospitalier confirmé pour la région SUD EST. Rattaché au Chef des Ventes, vous intégrez une équipe de délégués dynamiques et pro-actifs.

Nous recrutons un/une Délégué(e) Commercial(e) HÔPITAL Dispositifs médicaux pour le secteur SUD EST (16 Départements).

Votre rôle principal sera de commercialiser notre gamme de produits dans les départements de votre secteur selon les directives et la stratégie définies par la société.

Vous allez gérer un portefeuille existant de clients (des hôpitaux publics, cliniques privées...) ainsi que prospecter des nouveaux clients dans votre zone géographique.

Homme ou Femme de terrain, vous avez déjà une expérience commerciale acquise dans un secteur similaire, et vous avez envie de développer et d'évoluer dans votre carrière.

Poste et missions :

- Présenter et vendre les produits et services lors de visites quotidiennes dans les établissements publics et privés du territoire attribué ;
- Accompagner les clients dans le choix des produits les mieux adaptés à leurs besoins (essais à mener) ;
- Créer une relation forte et stable avec les clients actuels et développer de nouveaux clients potentiels. Identifier et résoudre les éventuels problèmes rencontrés par les clients ;

. Développer des relations commerciales avec l'ensemble des intervenants et décideurs du secteur de la santé, et bien comprendre les circuits décisionnels au sein des établissements de santé prospectés.

. Mettre à jour de manière quotidienne les informations clients et les planifications d'activité dans le CRM.

· Faciliter la résolution des problèmes ou plaintes des clients (litige clients, problèmes qualité, etc) ;

· Identifier les appels d'offres, les travailler et transmettre les infos nécessaires à notre cellule des marchés pour une réponse dans le respect des délais établis ;

Réaliser des analyses chiffrées régulières sur votre secteur et élaborer un plan d'actions pour atteindre les objectifs fixés (outils BI). Transmettre le reporting d'activité dans le respect des délais établis via notre CRM.

· Collaborer avec le Directeur des ventes et vos collègues de l'Administration des ventes, de la cellule des marchés et du marketing pour définir et mettre en œuvre la meilleure stratégie de promotion des produits et de réponse aux clients ;

· Respecter et se conformer à la politique générale du code de conduite de Segetex-Eif.

Profil :

- Minimum de 3 ans dans un environnement commercial.
- La connaissance des processus de décision médicale et des stratégies d'appel d'offres sont des atouts pour réussir dans vos missions ;
- Vos compétences interpersonnelles sont reconnues, ainsi que votre capacité à argumenter et à convaincre votre interlocuteur ;
- Vous maîtrisez les outils informatiques (principalement Microsoft Office-CRM-Excel et Powerpoint) ;
- Les profils avec un passé de soignants seront appréciés.
- Des déplacements fréquents sont à prévoir sur le secteur.

Rémunération et avantages :

Rémunération : Fixe + Primes sur objectifs

Frais de vie, voiture de société, ordinateur portable et téléphone fournis