

TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F

Gamida | Secteur Est de la France | CDI

Offre d'emploi

13/11/2024

Résumé de l'offre

Salaire

À partir de 42000 € par an

Type de poste

CDI | Temps plein | Statut Cadre

Temps de travail

En journée | Du lundi au vendredi | Déplacements fréquents

Description du poste

Société française de matériel médico-chirurgical basée à Eaubonne (Val d'Oise), incontournable dans le domaine de la distribution, la société Gamida recherche un(e) technico-commercial(e) H/F pour sa division anesthésie réanimation.

Rattaché(e) au Directeur des Ventes, vous serez responsable du développement des ventes **sur un secteur défini sur l'Est de la France.**

Intégrez une équipe dynamique et expérimentée et devenez ambassadeur de nos produits innovants à fort potentiel de croissance.

Les missions du poste

- Vous piloterez et contrôlerez votre activité et l'atteinte de vos résultats chiffrés
- Vous serez responsable des marchés de votre secteur en cours et à venir
- Vous détecterez les donneurs d'ordre et les décideurs et développerez le relationnel
- Vous négocierez vos offres avec les clients dans le respect de la politique commerciale de la société
- Vous coordonnerez l'activité de suivi sur le terrain (présentation, démonstration au bloc opératoire, réalisation de Staffs et de Forums, mise en services, ...)
- Vous serez responsable de la satisfaction des clients sur votre secteur
- Vous mettrez en place la stratégie commerciale en collaboration avec le directeur des ventes
- Vous entretiendrez et développerez le réseau relationnel existant

- Vous mettrez tout en œuvre pour atteindre les objectifs de croissance à court et moyen terme

Le profil recherché

- De formation Bac +2/5 (type école de commerce)
- Expérience impérative dans le domaine des dispositifs médicaux
- Assertivité commerciale, sens de la vente et force de persuasion
- Très bon relationnel avec capacité d'adaptation à des profils variés
- Tenace et exigeant
- Autonome et organisé
- Sens de la relation client et capacité à influencer son environnement (écoute et conseils)
- Maîtrise de Word, Excel et Outlook. Connaissance du CRM Sales Force bienvenu

Les avantages

- Intéressement et participation
- RTT
- Véhicule de fonction

Pour postuler à cette offre, envoyez CV et lettre de motivation à rh@gamida.fr