



Responsable Commercial(e) Rachis, France, plusieurs secteurs

Nous rejoindre

SAFE ORTHOPAEDICS est un acteur pionnier dans l'industrie des dispositifs médicaux rachidiens. La technologie SteriSpine™ associe de façon inédite implants et instruments stériles à usage unique. La Disponibilité, la Modularité et l'Efficacité de sa technologie, sont les bénéfices apportés aujourd'hui à de nombreux chirurgiens utilisateurs et des milliers de patients.

La société, résolument tournée vers le développement de sa marque et de ses parts de marché, recherche des Responsables Commerciaux France sur différents secteurs.

Vous souhaitez apporter votre dynamisme et votre soutien à une société française pionnière et participer à sa croissance ? Rejoignez-nous !

Vos missions

Sous la responsabilité du Directeur des Ventes France, vous êtes l'interlocuteur privilégié de l'ensemble des décideurs des établissements de soins (hôpitaux / cliniques) concernant la vente des produits pour le rachis sur votre secteur. Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Développement des ventes des produits auprès des hôpitaux et cliniques, création de nouveaux comptes, et consolidation - fidélisation du portefeuille existant.
- Démonstration des avantages et caractéristiques produits et de leur utilisation auprès des chirurgiens et du personnel hospitalier, par le biais de formations et assistance au bloc opératoire.
- Négociation commerciale et gestion des appels d'offres pour obtenir le référencement des produits au sein des établissements, jusqu'à la conclusion du contrat.
- Définition des objectifs commerciaux du secteur défini avec votre Direction.
- Suivi de la bonne exécution des commandes avec les interlocuteurs concernés.
- Participation aux réunions d'équipes, et rapports d'activité portant sur l'évolution des ventes.
- Participation et/ou organisation des congrès, staffs techniques, workshops
- Réalisation d'un reporting qualitatif.
- Transmission en interne des réclamations et observations reçues de la part des clients ou autres utilisateurs des produits, et participation aux investigations.

La personne que nous recherchons

- Vous avez une expérience de 5 ans minimum dans la vente de dispositifs médicaux rachis
- Vous avez une expérience réussie de fidélisation et d'acquisition de nouveaux comptes et d'augmentation de parts de marché et de chiffre d'affaires sur le secteur
- Vous avez une expérience dans le lancement de produits ou nouvelle gamme
- Vous êtes titulaire d'un BAC + 2 commerce ou formation médicale
- Vous avez une appétence pour l'innovation
- Vous savez travailler de façon autonome et également en équipe
- Vous aimez les échanges et avez le sens du service, vous savez convaincre

Informations complémentaires

- Type de poste : CDI
- Lieu : différents secteurs sont à pourvoir en France
- Disponibilité : plusieurs postes sont à pourvoir dans le courant de l'année 2017, nous étudierons toutes les candidatures.
- Rémunération : salaire fixe et part variable attractifs. Couverture sociale de niveau premium.

Merci d'adresser votre candidature à Katy Fraise, Responsable des Ressources Humaines, à k.fraise@safeortho.com

www.safeorthopaedics.com