



Responsable commercial regional

 Permanent

 France

PRÉSENTATION

Peters Surgical, entreprise française, développe, produit et commercialise des dispositifs médicaux stériles à usage unique pour le bloc opératoire et destinés aux chirurgiens.

Leader européen du dispositif médical, nous comptons plus de 750 collaborateurs à travers le monde. Notre dimension internationale nous permet de distribuer nos produits dans plus de 90 pays.

Dans le cadre de sa politique RSE et conscient des enjeux climatiques, Peters Surgical s'engage volontairement dans une démarche de développement durable afin de réduire son impact sur l'environnement.

Rejoindre Peters Surgical, c'est intégrer une structure dynamique et participer au développement d'une société en pleine expansion. À ce titre, nous recherchons un(e) :

Responsable Commercial(e) Régional(e)

Secteurs : 59-62-80-76-60-02-08

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous participerez au développement commercial de l'entreprise 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 un véritable partenaire.

Vous développerez l'image de marque de la société sur le secteur en veillant à la satisfaction de nos clients dans le respect des valeurs Peters Surgical.

Rejoignez Peters Surgical et participez au développement de notre groupe dans un environnement de travail flexible et inclusif, fondé sur la confiance et le respect.

DESCRIPTION DES MISSIONS

Présence au bloc opératoire, pilotage des essais à mettre en œuvre, management des RDV avec les pharmaciens et les décideurs, réponses et management des Appels d'Offre rythmeront vos journées

1. Vos principales missions seront les suivantes :

- 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
- Mener des démonstrations d'utilisation des produits auprès des acteurs du bloc opératoire
- Identifier et mettre en relation les interlocuteurs clés dans le processus de décision au sein des établissements de son périmètre
- Analyser les résultats des ventes et mettre en place un plan d'action
- Répondre, en collaboration étroite avec le service Marchés, aux appels d'offre et demandes de prix
- Recueillir et transmettre toutes les observations faites par les utilisateurs et les éléments de veille concurrentielle pertinents
- Participer aux réunions des ventes, aux formations et congrès divers.
- Participer à la résolution des litiges éventuels avec les clients
- Assurer un reporting régulier sur votre activité et vos résultats

COMPÉTENCES

- Vous êtes dynamique, organisé(e) et capable d'identifier les décideurs et utilisateurs de la gamme PETERS
- Vous êtes animé(e) par une fibre commerciale exacerbée
- Vous êtes en mesure d'analyser des opportunités sectorielles avec efficacité tout en organisant votre plan de tournée aisément
- Potentiel de développement très important !

VOTRE PROFIL

- **Expérience :**
Doté(e) d'une expérience probante de Responsable Commercial sur un secteur similaire et dans le domaine du Device médical
- **Formation :**
Diplômé(e) d'une formation commerciale supérieure ou d'une formation médicale de type Infirmier(ère)/IBODE
- **Langues :**
Français
- **Information complémentaire :**
Ref : RCR/CDI | candidature@peters-surgical.com