

Responsable Commercial Pharmaceutique H/F**69 - Lyon****Secteur 01, 42, 34, 73 et 74****Présentation de la société**

elleboss.fr recherche pour son client, une société de distribution de matériel médical pour patients diabétiques, un/une responsable commercial pharmaceutique.

La clientèle est essentiellement en BtoB : EHPAD, établissements de santé, pharmacies d'officine, et quelques patients via le site web.

Sous la responsabilité du responsable commercial de la zone et à l'avenir par le futur Directeur des ventes, auxquels vous rapportez via des points réguliers, vos missions sont les suivantes :

- Présenter nos gammes aux pharmaciens prospects en vue d'obtenir des ventes.
- Saisir les commandes réalisées, notamment les plannings de livraison en dehors de celles qui remonteront directement au siège.
- Effectuer les formations nécessaires auprès des officines afin d'obtenir du « sell out »
- Compléter l'ensemble des fiches clients et prospects avec tous les comptes rendus de visites/contacts effectués.

Et plus précisément :

En relation avec le responsable hiérarchique :

- Définir les objectifs de chiffre d'affaires et du nombre de clients à ouvrir,
- Définir la stratégie et les actions à adopter localement en vue d'atteindre ses objectifs.
- Effectuer régulièrement des tournées en duo, en font un bilan et corrigent les actions en fonction.
- Faire part de son activité au moyen de l'outil Dolibarr, d'e-mail ou contacts plus informels.

En relation avec les membres du siège de la société :

- Remonter toutes les informations terrain (concurrence, besoins,...) qui semblent importantes pour une meilleure compréhension du marché par l'équipe siège.
- Contribuer à la réalisation de documents de ventes destinés aux agents commerciaux.
- Participer aux séminaires, réunions ou formations internes et si nécessaire aux salons et congrès dans lesquels la société est exposante.
- Être en contact quotidien avec le service client pour tous les problèmes opérationnels éventuels.
- Gérer les pharmaciens mauvais payeurs en les relançant

Outils :

Informatique et bureautique : Pack office , Dolibarr.

Outils marketing : Catalogues produits, Tarifs et ADV (aides de visite) préparés par l'équipe du siège.

Profil :

- Diplôme : Bac + 2 minimum
- 5 ans d'expérience sur une fonction similaire
- Appétence pour le domaine santé / médical, si possible pour le domaine du diabète, et le matériel médical remboursé
- Bonne maîtrise de l'expression orale et écrite

Savoir-être :

A l'écoute des clients, toujours prêt à rendre service. Dynamique et communicant auprès des clients, sachant travailler en équipe tout en étant autonome et réactif. Sachant travailler avec méthode en respectant les consignes données par la hiérarchie. Résistance au stress. Ténacité. Persévérance. Aptitude commerciale pour réaliser du récurrent et non du « one shot ».

Attractivité et modalités du poste :

- o Environnement confortable
- o Professionnalisme et dimension humaine
- o Société familiale d'une quinzaine de collaborateurs + 30 agents commerciaux
- o PEE (Plan d'épargne entreprise)
- o Mutuelle
- o Prévoyance
- o Tickets Restaurant
- o Voiture de fonction