



OFFRE D'EMPLOI

Présentation de l'entreprise :

Iso est une société française du Groupe EVOLUTIS spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de matériel destiné à la chirurgie orthopédique et au post-opératoire.

Depuis sa création en 1995, notre société a pour objectif de faciliter le travail des professionnels de la santé, sécuriser l'intervention et le suivi de l'implant. Nos produits, nos équipes concentrent passion et rigueur dans leur engagement aux côtés de spécialistes afin de proposer le meilleur de l'orthopédie, de la traumatologie et de l'arthroscopie.

Notre société est à la recherche d'un(e) commercial (e) dynamique et passionné (e) pour rejoindre notre équipe en tant que représentant (e) commercial (e) en région parisienne pour développer et poursuivre le développement de nos dispositifs médicaux.

Intitulé de l'offre : Commercial dispositifs médicaux (H/F)

Type de poste : CDI

Durée hebdomadaire : 39h travail du lundi au vendredi : travail de journée.

Travail le samedi ponctuellement pour participer à des salons et des congrès.

Rémunération : à partir de 50k€ annuel + variable sur chiffre d'affaires

Convention collective : Négoce produits pharmaceutiques

Lieu de travail : Départements : 75 - 77 - 78 - 91 - 92 - 93 - 94 – 95

Avantages sociaux : Voiture de fonction, remboursement de frais professionnels, mutuelle et prévoyance d'entreprise

Profil :

Qualités recherchées :

- Autonome
- Polyvalent
- Compétitif
- Aisance relationnelle
- Sens de la clientèle et du service
- Rigoureux et organisé

Compétences requises :

- Bonnes connaissances de l'environnement médical
- Bonne connaissance technique des produits
- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise de l'outil informatique
- Détenir un diplôme d'école de commerce ou équivalent

Expérience souhaitée :

- Justifier d'une expérience d'au moins 5 ans sur un poste similaire dans l'orthopédie
- Être titulaire d'un permis de conduire valide sur le territoire français

Descriptif du poste :

Sous la responsabilité de votre Responsable hiérarchique, vous gérez un portefeuille de clients composés de centres hospitaliers et cliniques, vous poursuivez également son développement.

Appuyé par les assistantes commerciales sédentaires, vos missions se répartissent entre :

- Le développement et la fidélisation du portefeuille client existant
- La prospection de nouveaux clients sur l'ensemble du marché français
- La présentation du catalogue de produits
- Le conseil sur les gammes de produits en lien avec les projets d'établissement et les besoins de nos clients
- Le suivi de la satisfaction client et l'assistance technique auprès de nos clients
- La mise en service du matériel, la formation du personnel
- Le contrôle des dépôts mis en place chez nos clients
- La veille permanente sur les produits et les évolutions des besoins du secteur
- La participation à l'élaboration des prévisionnels de ventes

Démarrage souhaité du contrat : Dès que possible.

Vous êtes prêt à relever le défi et à avoir un impact significatif dans le domaine de la santé ?

Envoyez votre CV à l'adresse suivante : champailler@evolutis42.com