

## Offre d'emploi

**Intitulé de poste :** **Directeur des Vente Dispositifs Implantables (H/F) – Grand Ouest**

**Date de publication :** **21/02/2012**

Notre client, filiale française d'un groupe international spécialisé dans la fabrication et la distribution de dispositifs médicaux de pointe pour la chirurgie, recherche pour l'une de ses divisions leaders et dans le cadre d'une création de poste un(e) Directeur des Ventes sur le Grand Ouest de la France.

### Poste

Sous la responsabilité du Directeur de Division, vous définissez, mettez en œuvre et supervisez la politique commerciale, l'orientation stratégique et les objectifs de votre équipe commerciale, en conformité avec les procédures du groupe, dans le but de développer les ventes.

En lien avec la stratégie nationale et la politique ressources humaines, vous êtes responsable de la réalisation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs d'une équipe commerciale déployée sur le grand ouest, de son évaluation et son développement. Vous analysez et veillez à la progression des résultats, tant au niveau individuel qu'au niveau de l'équipe.

Vous établissez des relations pérennes et optimisées avec les principaux décideurs ayant une influence sur le processus de vente, afin d'améliorer la pénétration de la marque et l'image de notre client. Vous assurez une veille concurrentielle, sectorielle afin de développer et adapter, le cas échéant, votre stratégie.

En lien étroit avec les différents services supports de la filiale française (marketing, réglementaire, finance,...), vous échangez, coordonnez et rendez-compte sur toutes informations liées à l'évolution du marché, aux produits, aux attentes clients...

### Profil

De formation supérieure de type Ecole de Commerce ou Ingénieur, vous avez une expérience confirmée et réussie en encadrement de commerciaux dans le domaine de la santé au sein d'un environnement concurrentiel.

Vous avez une parfaite maîtrise du circuit hospitalier (hôpitaux, cliniques, remboursement, réglementation). Le contexte international de notre client nécessite un niveau d'anglais courant.

Autonome, animé(e) par un fort esprit d'équipe, vous avez un leadership affirmé, une forte capacité de travail et aimez développer vos collaborateurs.



Annonce publiée sur [www.snitem.fr](http://www.snitem.fr)

Au sein d'une division leader et en forte croissance, cette opportunité vous offre l'occasion d'intégrer un groupe international de premier plan avec de vraies perspectives d'évolution. Conditions salariales motivantes

Pour postuler, nous vous remercions de transmettre votre CV, ainsi qu'une lettre de motivation, à Yoann Lecat, CDG Conseil, par mail [cv@cdgconseil.fr](mailto:cv@cdgconseil.fr) sous la référence CDG/230/CDG



**Syndicat National de l'Industrie des Technologies Médicales**

✉ 92038 Paris la Défense Cedex • Tél. : 01 47 17 63 88 • Fax : 01 47 17 63 89  
Copyright © 2011 SNITEM - Tous droits réservés