



# DIRECTEUR.TRICE RÉGIONALE DES VENTES

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT

→ Responsable régional.e des ventes

→ District manager



## VOTRE MISSION

Le.la directeur.trice régional.e des ventes définit et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise en fonction d'objectifs définis afin de développer les ventes sur une région donnée. Il.elle anime et coordonne les réseaux et les équipes chargées de la commercialisation des dispositifs médicaux. En fonction de l'expérience, ce poste peut évoluer vers un poste de directeur, rice national.e des ventes.



## VOTRE QUOTIDIEN

- Définition et mise en œuvre de la politique commerciale et/ou marketing au niveau régional, en garantissant le respect des objectifs et de la compliance
- Déploiement du plan d'action sur sa région à partir de la stratégie commerciale définie et mise en cohérence des actions avec les autres régions
- Coordination des activités avec les équipes médicales, juridiques et réglementaires pour la prise en compte de la réglementation en vigueur des produits
- Animation des actions d'information et de promotion en lien avec le service marketing
- Pilotage et suivi de la stratégie commerciale, analyse des tableaux de bords et mise en œuvre des actions correctives
- Animation des relations externes à travers la recherche de KOL (key opinion leaders), le développement des relations avec le réseau et la participation aux congrès et symposium
- Garantie de la réalisation des projets conformément au budget et au délai défini

→ Chef.fe de secteur commercial



## VOS ATOUTS

- Management et accompagnement sur le terrain des équipes de vente

- Avoir une connaissance fine de l'environnement en matière de santé (de ville et hospitalière) sur son périmètre en termes d'acteurs et de circuits de décision
- Maîtriser les circuits et les financements hospitaliers, le code des marchés publics et les procédures d'appels d'offres
- Maîtriser les contraintes règlementaires du secteur du dispositif médical
- Maîtriser les fondamentaux du marketing, de la communication et du parcours de soin
- Connaître et appliquer la charte des pratiques professionnelles
- Avoir des capacités d'analyse fortes
- Être capable de développer des réseaux et relations d'influence régionale
- Savoir définir des priorités d'objectifs et piloter leur réalisation
- Avoir le sens de la pédagogie et de la négociation
- Être ambassadeur.drice de l'entreprise et de son activité et avoir le sens du service
- Savoir manager et développer les compétences et les performances individuelles des collaborateurs
- Maîtriser l'anglais technique lié au métier



# DIRECTEUR.TRICE RÉGIONALE DES VENTES

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT



## VOTRE PROFIL

Expérience de 8 ans minimum dans la vente des dispositifs médicaux

### Formation

Bac +3/5

Gestion ou commerce : Université ou école de commerce / Master commerce-marketing, gestion, vente

Bac +4/5

Diplôme scientifique

Bac +6/+

Diplôme d'Etat de médecin ou de pharmacien ou PhD avec une spécialisation en vente ou marketing et/ou vente

Une spécialisation dans l'accès au marché et/ou la distribution vente est un plus

Travailler  
dans le DM



## ZOOM SUR LE SECTEUR DU DM EN FRANCE (2021)

Les dispositifs médicaux (DM) sont de très nombreux produits à usage individuel ou collectif : aides techniques, implants actifs et non actifs, optique, matériel à usage unique, textiles techniques, imagerie médicale, dispositifs anesthésiques et respiratoires, mobilier, robotique chirurgicale, logiciels...



+ de 1400  
entreprises



88 000  
emplois directs



93% de PME  
françaises ou filiales  
de groupes internationaux



30,7 Mds  
de chiffre d'affaires  
dont 10 milliards à l'export

## PLUS D'INFORMATIONS SUR CE MÉTIER

Retrouvez l'intégralité de la fiche métier sur le site du Snitem [snitem.fr](http://snitem.fr).  
Consultez aussi le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé [imfis.fr](http://imfis.fr).