



TECHNICO-COMMERCIALE

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT

- Ingénieur.e technico-commercial.e
- Chargé.e d'affaires

- Délégué.e commercial.e
- Conseiller.ère médicoteknique



VOTRE MISSION

Le.la technico-commercial.e réalise les objectifs de vente des produits et solutions en réponse aux besoins des professionnels de santé. Il.elle développe un portefeuille prospects et clients dans le respect des règles déontologiques et éthiques et de la stratégie de l'entreprise. Il.elle promeut les produits ou solutions de sa gamme en mettant en avant leurs bénéfices cliniques et en utilisant les supports et outils fournis par les équipes marketing et réglementaires.



VOTRE QUOTIDIEN

- Cadrage avant-vente par l'analyse des besoins clients et la veille concurrentielle
- Développement commercial par la réponse aux appels d'offres, la prospection et le développement d'offres commerciales dans le respect de la réglementation en vigueur
- Construction et animation de relations commerciales solides et durables avec les professionnels de santé et partenaires-clé
- Réalisation de démonstrations techniques des produits et équipements et formation des professionnels de santé à l'utilisation des produits
- Analyse de la performance des équipements installés et mise en place des actions correctives ou solutions alternatives
- Réalisation du suivi client, analyse et reporting interne aux services concernés



VOS ATOUTS

- Maîtriser les caractéristiques techniques de produits et leurs modes d'utilisation par les clients
- Connaître l'environnement, la réglementation applicable, le marché (concurrentiel, technologique) et le positionnement de l'offre commerciale de l'entreprise
- Connaître et appliquer la charte des pratiques professionnelles
- Être capable d'anticiper les besoins des clients et de développer des relations commerciales pérennes
- Maîtriser les techniques de veille, de prospection, de vente et de négociation applicables à votre domaine
- Savoir convaincre vos prospects et clients pour aboutir à la finalisation de contrats
- Savoir négocier et conclure des contrats de vente pour les produits de la gamme (prix / volume, conditions de vente, délais de livraison, modalités de financement)
- Savoir extraire et exploiter les données liées à l'activité commerciale et à la relation client et maîtriser les outils CRM associés
- Maîtriser l'anglais professionnel et technique du dispositif médical



TECHNICO-COMMERCIALE

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT



VOTRE PROFIL

Métier accessible aux débutants. Une première expérience en stage dans le domaine commercial des industries de santé peut être demandée

Formation : Diplôme à dominante commerciale

Bac +2/3 DUT, BTS, Licence professionnelle (Exemple DUT Techniques de commercialisation)

Bac +4/5 Master dans le domaine commercial

Certifications CQPM ou VAE après plusieurs années d'expérience dans le domaine commercial

En fonction du type de produit commercialisé, une spécialisation peut être nécessaire

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.
Consultez aussi le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé imfis.fr.