



RESPONSABLE GRANDS COMPTES

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT

- Key account manager
- Account Manager

- Directeur.trice grands comptes
- Responsable comptes clés



VOTRE MISSION

Le responsable grands comptes développe des relations partenariales et commerciales à long terme avec les grands comptes nationaux ou européens dans le respect des règles déontologiques et éthiques et de la stratégie de l'entreprise.



VOTRE QUOTIDIEN

- Participation à la stratégie de développement commercial en s'appuyant sur la veille et l'analyse des données de marché et de la concurrence
- Suivi et animation des comptes, de l'appel d'offre à la facturation, et développement de liens de partenariats avec les clients clés des centrales d'achats
- Négociation et vente des dispositifs médicaux et mise en œuvre d'une politique de prix/volume
- Garantie de la compliance, de la traçabilité et de l'éthique
- Information et conseil aux équipes sur la politique de négociation commerciale de l'entreprise, et coordination avec les acteurs internes



VOS ATOUTS

- Avoir des capacités d'analyse fortes, savoir détecter les nouveaux besoins clients et se montrer proactif.ve dans les offres proposées
- Savoir évaluer le potentiel commercial d'un compte
- Avoir une bonne expertise des produits, des pathologies, des marchés, de la concurrence et des interlocuteurs
- Bien connaître l'environnement réglementaire et légal du système de santé et les procédures de remboursement et d'accès au marché des dispositifs médicaux
- Maîtriser les procédures d'appels d'offres
- Être capable de développer et entretenir une relation partenariale de long terme avec les décideurs de grands comptes
- Être en mesure de concevoir une approche commerciale individualisée pour chaque client
- Connaître et appliquer la charte des pratiques professionnelles
- Savoir négocier avec des acteurs internes ou externes clés
- Avoir un niveau d'anglais courant



RESPONSABLE GRANDS COMPTES

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT



VOTRE PROFIL

Expérience de 5 à 8 ans en sciences
ou en commerce dans le secteur
du dispositif médical

Formation

Bac +4/5 École de commerce ou diplôme
universitaire à dominante

Bac +6 Diplôme d'État de médecin ou de
pharmacien ou PhD

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



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.