



RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Négociateur-riche expérimenté·e

- Account Manager
- Directeur-riche grands comptes



SA MISSION

Le-la responsable grands comptes développe une relation commerciale auprès des clients stratégiques nationaux ou européens.



SON QUOTIDIEN

- **Négociation et vente des dispositifs médicaux**, solutions et services et mise en œuvre d'une politique de prix/volume
- **Suivi de comptes** clients, de la conception des dossiers de réponse aux appels d'offres à la gestion des commandes et de la facturation
- **Coordination avec les acteurs internes** : direction des ventes, marketing, support... et relations professionnelles avec les praticiens hospitaliers ou de laboratoires, les acheteurs des grands comptes et les grossistes
- **Contrôle des flux d'approvisionnement**, des livraisons et des niveaux de stocks
- **Veille du marché, de la concurrence et de l'évolution** de l'environnement hospitalier





SES ATOUTS

- Développer et entretenir une relation partenariale de long terme avec les décideurs de grands comptes
- Détecter et analyser les nouveaux besoins clients à partir d'études de marché ou de pratiques de terrain
- Concevoir une approche commerciale intégrée et individualisée pour chaque client
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale et conclure la vente
- Connaître les réglementations en vigueur de son secteur pour vérifier la conformité d'un contrat
- Piloter un projet en planifiant et assignant des tâches et des ressources

- Assurer la prospection commerciale, avoir le goût du terrain
- Maîtriser l'anglais professionnel



SA FORMATION

Bac + 4/Bac + 5

Master à dominante commerciale

Master commerce-marketing spécialisation distribution vente

Diplôme d'École de commerce

Bac + 6 et au-delà

Diplôme d'État de médecin ou de pharmacien ou PhD, complété par une spécialisation en vente ou marketing

ZOOM SUR LE SECTEUR DU DM EN FRANCE

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 1 500 entreprises

93% de PME

françaises ou filiales
de groupes internationaux



90 000

emplois avec une croissance
régulière depuis 2013



30 milliards

de chiffres d'affaires
dont 8 milliards à l'export

PLUS D'INFORMATION SUR CE MÉTIER

Retrouvez l'intégralité de la fiche métier sur le site du Snitem snitem.fr et sur le site de l'Institut des Métiers et Formations des Industries de Santé imfis.fr