



# RESPONSABLE COMMERCIAL.E

## COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT

- Responsable / Manager des opérations commerciales
- Responsable / Manager commercial B2B ou B2C



### VOTRE MISSION

Le.la responsable commercial.e a pour mission d'optimiser la performance commerciale de son périmètre d'intervention afin de le développer. Pour cela, il.elle participe à l'élaboration de la stratégie commerciale et à la mise en œuvre d'actions opérationnelles. Interlocuteur.trice entre la Direction commerciale et les technico-commerciaux, il.elle s'assure du respect du plan d'action commercial établi et de l'atteinte des objectifs.



### VOTRE QUOTIDIEN

- Développement et optimisation de la performance commerciale en s'appuyant sur l'analyse des données de marché et le développement des partenariats pluriannuels
- Définition et suivi d'un plan d'action commercial en termes de prospection, de reporting et de gestion des contrats en lien avec la Direction et/ou le service juridique
- Ciblage commercial grâce à l'exploitation de la base de données clients et la veille concurrentielle
- Développement et fidélisation d'un portefeuille personnel de clients et d'un réseau d'affaires, et animation des réseaux sociaux professionnels pour promouvoir l'image de l'entreprise
- Pilotage de l'équipe commerciale en termes d'activité et de planning, et coaching des commerciaux / technico-commerciaux

- Responsable commercial.e et opérations
- Responsable technico-commercial.e
- Responsable / Manager des opérations commerciales



### VOS ATOUTS

- Avoir des capacités d'analyse fortes et savoir détecter les nouveaux besoins clients et se montrer proactif.ve dans les offres proposées
- Savoir évaluer le potentiel commercial d'un compte
- Être capable de développer et entretenir une relation partenariale de long terme avec les décideurs de grands comptes
- Avoir une bonne expertise des produits, 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
- Être en mesure de concevoir une approche commerciale individualisée pour chaque client
- Maîtriser les logiciels CRM et les outils numériques liés au développement commercial
- Savoir manager et accompagner la montée en compétences de son équipe
- Avoir un niveau d'anglais courant



# RESPONSABLE COMMERCIALE

COMMERCIAL - BUSINESS DÉVELOPPEMENT



## VOTRE PROFIL

Une expérience commerciale de 5 ans minimum dans les dispositifs médicaux est indispensable

### Formation

**Bac +2/3** BTS ou DUT, Licence en commerce ou vente

**Bac +5** Master 2 spécialisé dans le commerce, la vente, la négociation commerciale ou le management commercial



## 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).