

TECHNICO COMMERCIAL B TO B ALLEMAND

Nous recherchons pour notre client, spécialisé dans la fabrication de produits podologique, un Technico-Commercial h/f pour le secteur de la suisse Allemande

POSTE

Votre mission consiste à développer et fidéliser votre portefeuille clients/prospects, qui se compose, de pharmaciens dans l'objectif d'atteindre les objectifs qui vous sont fixés en dégagant de la marge et du CA.

Pour cela :

- Développez votre réseau et votre portefeuille clients par des actions de prospection,
- Rigoureux sur la phase de découverte des besoins vous leur proposez la gamme de produit,
- Réalisez un vrai travail d'équipe avec vos interlocuteurs

- Représentez votre société lors d'événements professionnels,
- Réalisez une veille concurrentielle permanente,
- Effectuez des reporting à votre hiérarchie,

PROFIL

Vous disposez d'une première expérience probante dans la vente en BtoB.

Vous êtes :

- Investi(e), autonome et rigoureux,
- Empathique,
- Convaincant, vous aimez échanger avec des interlocuteurs exigeants,
- Axé(e) résultat et satisfaction client,
- Doté(e) d'un très bon relationnel.

Vous avez une première expérience dans le secteur de la santé, idéalement dans la vente de produits pharmaceutiques

Secteur : Santé / Pharmacie

Type de contrat : CDI

Localisation : Zurich

Rémunération et avantages : Salaire 3000 chf fixe + 33% du CA au-dessus de 9000CHF de CA

Objectif minimum : 9000 CHF de CA

84 avenue Gambetta	253 Rue Saint Honoré	Partenaire avec
74 000 Annecy, FRANCE	75 001 Paris, FRANCE	Stratégies & Compétences CASABLANCA
 +334 50 46 89 44	 +331 44 55 01 23	
SASU au capital de 4000 euros / Siret 813°10 139 APE 7022Z		