



Délégué(e) pharmaceutique B to B France/Allemagne

Talentissim recherche pour son client, spécialisé dans la fabrication de produits podologiques, **un(e) délégué(e) pharmaceutique** pour étendre et développer son réseau sur l'Allemagne.

MISSIONS PRINCIPALES

Votre mission consiste à développer et fidéliser votre portefeuille clients & prospects, qui se compose de pharmaciens, pour atteindre les objectifs qui vous sont fixés en dégageant de la marge et du CA.

- Vous développez votre réseau et votre portefeuille clients par des actions de prospection,
- Proche de vos clients/prospects, vous êtes pro-actif/ve sur le terrain,
- Rigoureux/se sur la phase de découverte des besoins, vous leur proposez la gamme de produits,
- Vous réalisez un vrai travail d'équipe avec vos interlocuteurs
- Vous représentez votre société lors d'événements professionnels
- Vous réalisez une veille concurrentielle permanente,
- Vous effectuez des reporting à votre hiérarchie,

PROFIL

Issue d'une formation supérieure, vous justifiez d'une première expérience probante dans la vente BtoB ainsi que dans le secteur de la santé. Idéalement, vous avez déjà vendu des produits pharmaceutiques. Vous êtes une personne investie, autonome et rigoureuse, qui sait faire preuve d'empathie. Votre sens du relationnel n'est plus à prouver et vous vous souciez de la satisfaction de vos clients. Vous êtes convaincant(e) et vous aimez échanger avec des interlocuteurs exigeants.

CONDITIONS

- Secteur santé/Pharma
- Vous habitez en France à la frontière allemande (proximité Strasbourg)
- CDI temps plein
- Rémunération selon profil avec avantages (voiture de fonction, téléphone)

Envoyez vos candidatures par mail à recrutement@talentissim.fr