

Le groupe EDM Imaging, spécialiste français des accessoires et consommables pour l'imagerie médicale, développe depuis 20 ans une large gamme de dispositifs dédiés aux professionnels de la santé.

Présent en France auprès des hôpitaux, cliniques et cabinets privés, ainsi que dans plus d'une quinzaine de pays en Europe, nous recherchons un(e) :

Ingénieur(e) Commercial(e)

Région : Nord, région sud, Région Est, Région Ouest, Paris

Type de contrat : CDI

Rémunération :

Descriptif :

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous aurez en charge d'assurer la vente de matériels et d'équipements d'imagerie médicale, auprès des radiologues et services de radiologie hospitaliers.

Missions :

- Réaliser les actes de vente et promouvoir les produits de la société selon les objectifs définis
- Proposer un plan d'action de développement du chiffre d'affaire selon la politique commerciale en vigueur
- Prospecter régulièrement de nouveaux clients
- Définir et formaliser les offres en lien avec la Direction Commerciale (contenus, prix...)
- Assurer la traçabilité de son activité selon les process et outils en vigueur
- Effectuer un reporting régulier

Profil :

- De formation commerciale ou médicale, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 2 ans dans la vente d'équipement d'imagerie.
- Autonome, pugnace, dynamique et proactif, vous savez recueillir, remonter et exploiter les informations importantes de votre marché pour détecter de nouvelles opportunités de business..
- Avec de solides connaissances des rayons X et des équipements de radiologie, vous avez déjà côtoyé des services de Radiologie générale en hôpital et/ou cabinet privé.
- Vous avez une force de conviction, le goût du challenge et une forte orientation résultats
- Une bonne maîtrise de l'outil informatique est également attendue

La rémunération est motivante et liée en partie au résultat (20 à 30% de part variable), voiture de fonction, matériel informatique, téléphone et prise en charge des frais de vie.

Afib :

Id : EDM

Mdp : edmimaging63