

La Société • BODYNOV est une PME française basée dans le sud de la France, avec un fort maillage national et un rayonnement international. Notre mission est de mettre notre savoir-faire de fabricant de solutions orthopédiques 100% sur-mesure au service du patient atteint de la maladie de l'obésité mais pas uniquement... Plusieurs gammes de produits récemment créées (ceinture lombaire, soutien-gorge sur mesure, podologie) élargissent notre offre vers d'autres pathologies, une diversité de prescripteurs comme des nouveaux patients.

Descriptif du poste • Délégué(e) Médico-technique

Une nouvelle vision de l'orthopédie résolument tournée vers le patient qui allie l'autonomie dans l'activité au quotidien et la puissance d'un groupe leader dans son domaine ! Directement rattaché(e) au Directeur des Ventes, vous êtes le référent BODYNOV auprès des praticiens et leurs équipes. Sur votre secteur : ils sont nos prescripteurs, vous assurez le développement commercial des produits de l'entreprise.

Véritable spécialiste de la vente, vos missions quotidiennes sont de mener à bien et réussir la prise de contact, la présentation de nos produits, l'implantation de partenariats durables, ainsi que le suivi commercial, aussi bien des prescripteurs historiques que nouveaux. Vous aurez également à collaborer avec l'ensemble des intervenants internes et externes, vers la réalisation d'un objectif commun : prendre soin des patients.

Concrètement, vos principales missions sur le terrain sont :

- Prospecter auprès de futurs prescripteurs
- Organiser vos visites, phoning et prospection, et compléter les documents associés
- Maîtriser la technicité des produits, adapter le discours en fonction de l'interlocuteur comme du temps imparti, convaincre des bénéficiaires afin de conclure des partenariats durables.

Vous devrez également :

- Réaliser un suivi d'activité quotidien/hebdomadaire et proposer des actions concrètes sur votre secteur
- Suivre et mettre à jour l'information technique, économique, réglementaire, et la veille concurrentielle.
- assurer un feedback régulier et constructif sur l'ensemble des outils mis à disposition (supports de communication, outils d'information, ...)
- Présenter les contrats de collaboration ou conventions, recueillir les éléments qui aident à la décision
- Si nécessaire, effectuer la recherche de bureaux partagés.

Profil recherché • De formation commerciale, BAC+2 minimum, nous recherchons un(e) candidat(e) avec une bonne connaissance du secteur médical. Ouvert aux jeunes diplômés. La perspective de travailler quotidiennement avec des praticiens et leurs équipes vous passionne ? Vos qualités d'organisation, d'autonomie et de négociation sont orientées vers le résultat et la performance ? Votre goût du challenge, votre assurance et votre empathie vous ont permis de réussir jusqu'à maintenant ? Enfin et non des moindres, vous avez spontanément répondu oui à ces 3 questions ? Ce poste est fait pour vous !

Compétences et qualités requises

- Capacités d'adaptation, d'anticipation, prise d'initiative
- Gestion optimisée de l'agenda
- Autonomie / Rigueur/ Ténacité/ Analyse
- Excellente qualité d'écoute
- Sens des priorités
- Très bonne présentation et élocution
- Capacité à convaincre

Type de contrat et avantages

- CDI, temps plein, RTT
- rémunération attractive : fixe + intéressement sur le CA HT
- véhicule, téléphone, ordinateur et tablette de société
- pas d'avance de frais (carte entreprise), forfait repas, mutuelle

Pour postuler

Envoyez-nous CV et lettre de motivation par email
à info@bodynov.com