

[CDI]

Ingénieur Commercial Junior H/F Rhône Alpes

Localisation : secteur Rhône Alpes - Auvergne (Idéal Lyon)

Date & Durée : CDI

Niveau de Formation : Bac+3 minimum, Bac +5 : Titre d'ingénieur ou M1/M2

Votre profil :

De formation supérieure commerciale et /ou en génie biomédical, vous justifiez déjà d'une première expérience de vente dans le milieu biomédical, avec la maîtrise d'équipements biomédicaux.

Qualités attendues : bon relationnel, pédagogie, méthode de travail et respect des procédures. aisance relationnelle, écoute et respect de l'interlocuteur, sens du service et de la satisfaction client, autonomie, organisation rigueur ténacité disponibilité (nombreux déplacements à prévoir dans le secteur applicatif) et maîtrise de l'informatique (Bureautique). Un bon niveau d'anglais écrit et parlé est nécessaire.

Les + :

Connaissances en chefferie de projet informatique hospitalière, intégration de S.I. (DICOM/HL7).
Connaissances en DM-DIV (développement ou applicatif).

Organisme et secteur d'activité :

PME Française spécialisée dans la fourniture de solutions médicales innovantes pour le diagnostic et le traitement des patients, nous sommes un acteur de référence dans la distribution médicale auprès des hôpitaux et cliniques. Nous entendons être un acteur de référence dans le domaine de la défibrillation / cardiac care et du traitement de pointe en cancérologie de la prostate.

Mission :

Rattaché à l'Ingénieur Commercial Sud Est , vous assurerez auprès des clients de votre secteur, les démonstrations avant-ventes, la négociation et la vente, installations et mises en service des solutions vendues. À savoir, en Cardiac Care Philips (ECG, défibrillation, tensiomètre) et autres produits échographes, illuminateurs de veines, etc.

Les démarches commerciales, les formations, les installations, le support de démonstrations se feront auprès des ingénieurs biomédicaux ainsi que des équipes soignantes. Lors des installations, vous assurerez la formation sur tout consommable qui pourraient être utile à l'utilisation du dispositif.

Vous travaillerez en duo avec l'Ingénieur commercial Sénior de votre secteur et lui assurerez un reporting d'activité ainsi qu'au responsable France. Vous serez coaché par l'Ingénieur Commercial Sénior situé dans le Var.

Conditions attractives : Salaire fixe avec primes sur qualitatif et quantitatif total 50K€ brut par an + voiture de société.

Secteur : régions Auvergne, Rhône-Alpes et Limousin

Envoi des candidatures (CV & LM) à cabinet DL Partner

clefort@dlpartner.fr