

---

## RECRUTEMENT BUSINESS DEVELOPER B2B H/F

---

### *Descriptif du poste*

Localisation du poste : Région Parisienne

CDI - 35h / hebdomadaire

Prise de Poste rapide

Rémunération : selon profil (fixe + primes sur objectifs)

Avantages : Véhicule + ordinateur + téléphone

### *Descriptif du profil*

De formation supérieure avec une orientation commerciale, vous disposez idéalement d'une première expérience de 2 ans dans la vente de services B2B.

Vous êtes un professionnel reconnu pour son tempérament commercial, votre culture du résultat et votre goût du défi. Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation. Votre sens de la stratégie de vente et votre autonomie sont des atouts indispensables pour atteindre les objectifs fixés.

Au-delà de votre expérience, nous attachons beaucoup d'importance à votre motivation, à votre envie de vous investir dans une société en pleine expansion qui possède des valeurs de solidarité, d'équité et un fort esprit d'équipe.

Vous êtes enthousiaste, persévérant, organisé et énergique ? Ces qualités seront indispensables pour effectuer vos missions et atteindre les objectifs.

### *Missions du poste*

Rattaché au Directeur Commercial, vous aurez une période de formation d'une semaine sur Angers pour comprendre les enjeux de vos missions, vous imprégnez du discours commercial et appréhendez notre fonctionnement. Votre rôle sera de partir à la conquête de nouveaux clients sur un périmètre défini donc :

- Vous prospectez des clients à l'aide d'une base de données de clients et votre présence sur les salons.

- Vous multipliez les rendez-vous pour développer votre portefeuille client

- Vous échangez régulièrement avec votre responsable hiérarchique sur les missions et sur les résultats

### **Présentation de l'entreprise**

Notre entreprise est née d'un désir fort d'améliorer la santé de chacun et de placer le pharmacien et son équipe au cœur de cet objectif. Nous défendons avec conviction une approche éthique, pointue et pratique, au bénéfice du professionnel de santé et du patient. Avec une approche innovante et ludique, fondée sur le e-learning, nous développons des formations ainsi que des programmes de DPC, à destination des équipes officinales.

Rejoignez DMVP Formation et venez partager avec nous cette formidable aventure !

### **Processus de recrutement**

Un premier entretien téléphonique avec l'assistante des ressources humaines puis un second entretien avec le Directeur Général.

Un parcours d'intégration est prévu avec une formation à nos produits.

Si cette offre vous intéresse, merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à Aurélie LEVRON : [rh@maformationofficinale.com](mailto:rh@maformationofficinale.com)