

OFFRE D'EMPLOI

Business Developer - Responsable de zone expérimenté F/H

Septembre 2019

Vous avez envie de rejoindre une entreprise avec de fortes valeurs humaines, qui concilie performance et bien-être ? Le secteur de la santé et des technologies vous attire ? Alors rejoignez DMVP Formation ! Nous recrutons un(e) Business Developer - Responsable de zone pour accompagner la croissance de notre activité.

Description de l'entreprise :

Créée en 2008, le groupe DMVP FORMATION (50 collaborateurs) est le leader de la formation à distance (e-learning) des pharmacies en France. Fort d'un catalogue de plus de 60 parcours de formation, nous accompagnons plus de 5 000 pharmacies sur tout le territoire.

Notre devise ? " Le savoir au bénéfice du patient".

Notre ambition ? Former les équipes officinales grâce à une approche innovante et ludique, et contribuer à améliorer la qualité de service auprès des patients.

Notre force ? Nous travaillons en mode collaboratif avec les trois associés, dans un esprit start-up où chacun est force de proposition avec une vraie autonomie dans sa fonction. Chacun peut proposer, s'exprimer, participer au développement de l'entreprise, rien n'est figé ! Nous accordons aussi une grande importance à l'équilibre vie privée / vie professionnelle.

Dans le cadre de son développement commercial, la société implantée à Angers (49) recherche son Business Developer - Responsable de zone expérimenté F/H.

Notre vidéo d'entreprise : <https://vimeo.com/252169751>

Description du poste :

Rattaché(e) au Directeur commercial, vous intégrez une équipe commerciale composée de 2 Responsables de zone.

Votre mission (si vous l'acceptez !) sera de promouvoir nos formations en ligne et notre outil digital innovant (Naocare) auprès des pharmacies d'officine de votre secteur.

En véritable ambassadeur, vous porterez nos valeurs vis-à-vis des prospects et clients de votre zone.

Vos principales activités :

- Développer le portefeuille de clients officines et groupements ;
- Identifier les prospects ;
- Identifier les clients en difficultés ou à risque ;
- Fidéliser les clients existants ;
- Mettre en œuvre des actions commerciales proactives ;
- Transmettre à la direction commerciale des informations terrain ;
- Concourir au processus de référencement des groupements de pharmacie ;
- Participer aux salons ;
- Renforcer la proximité auprès des pharmaciens de votre secteur.

Votre Profil :

De formation supérieure en école de commerce ou pharmacien, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans comme commercial dans le domaine de la santé (en pharmacie, laboratoires, hôpitaux...) ou comme pharmacien.

Vous avez idéalement une bonne connaissance de l'environnement des pharmacies et vous êtes familier avec la notion de plan de tournée efficace.

Votre personnalité sera aussi un fort atout, en particulier :

- Votre goût du terrain et de la "chasse",
- Votre empathie et votre aisance relationnelle,
- Votre autonomie et votre rigueur,
- Vos qualités de conviction.

Statut du poste : ETAM

Temps de travail : Temps plein

Fourchette de salaire : 30 - 45 K€ (partie fixe et variables) + Intéressement et Mutuelle familiale

Date de prise de poste envisagée : Dès que possible

Une voiture de société, un téléphone et une tablette vous seront proposés.

Localisation du poste : Lyon ou Nice Montpellier ou Paris

Zone de déplacement : Région Rhône Alpes & Auvergne ou région Paca & Occitanie ou Paris & région parisienne

Vous serez accompagné dans votre prise de poste par un parcours d'intégration et de formation d'une semaine au siège à Angers. Nous vous présenterons l'organisation de la société et vous serez formé à nos produits et services

Les atouts du poste ?

- Un niveau d'autonomie stimulant,
- Des perspectives d'évolution vers du management d'équipe,
- L'opportunité de rejoindre une équipe motivée et bienveillante,
- Une rémunération à la hauteur de vos résultats (fixe + variable non plafonné)

Modalités de candidature :

Vous avez envie de vous investir dans le développement de l'entreprise ? Alors rencontrons-nous ! Vos idées et vos questionnements nous intéressent ! Nous pourrions en discuter librement lors de nos échanges.

Envoyez-nous un CV ! Vous serez recontacté pour un premier échange téléphonique avec Madame Elisabeth Uzureau - Chargée des Ressources Humaines. Nous vous proposerons ensuite un entretien avec le Directeur Commercial, puis avec la Direction générale si le premier entretien est concluant.

Email de réception des candidatures : rh@maformationofficinale.com