

INGÉNIEUR-E TECHNICO-COMMERCIAL

L'ingénieur technico-commercial assure la vente de produits (systèmes d'information cliniques, dispositifs médicaux...) et de services à destination d'hôpitaux, de cliniques, de laboratoires... Son périmètre de poste varie selon la taille de l'entreprise. Il doit étudier le marché, être à l'écoute des clients, trouver une solution à leur besoin et savoir persuader grâce à ses connaissances scientifiques. Il représente son entreprise.

• FORMATION:

Bac + 5

Master en RM, en IM, en GBM, en ingénierie ou en commercial

Une double spécification scientifique et commerciale est appréciée

• POSSIBILITÉ D'ÉVOLUTION:

- Responsable développement
- Responsable marketing
- Directeur commercial
- Responsable grands comptes

• RÉMUNÉRATION:

- Début de carrière : entre 2500€ et 3000€ par mois
- Fin de carrière : entre 3700€ et 7000€ par mois

MISSIONS

- Sourcer et approcher de nouveaux clients via des visites de sites
- Informer sur les caractéristiques et les conditions de bonne utilisation des produits et services adaptés aux besoins définis par le professionnel de santé
- Vendre des produits et services dans le cadre de marchés publics/privés
- Former les professionnels de santé à la bonne utilisation des produits
- Représenter l'entreprise à l'occasion de congrès, de salons, de conventions d'affaires
- Encadrer des attachés commerciaux ou des ingénieurs après-vente

COMPÉTENCES ET QUALITÉS

- Connaissances scientifiques et techniques
- Compétences commerciales et connaissances en droit des affaires
- Une expérience de 3 à 5 ans minimum dans la vente est généralement exigée, si possible dans le domaine d'activité de l'entreprise
- Sens de la négociation
- Expertise de l'offre de l'entreprise et de son marché
- Communication et écoute
- Maîtrise de l'anglais économique, financier et scientifique
- Capacité à être mobile géographiquement