

Responsable commercial endoscopie (H/F)

94290 VILLENEUVE LE ROI [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.

Notre équipe spécialisée accompagne son client, acteur majeur spécialisé dans les équipements médicaux, dans le recrutement de son futur Responsable Commercial Endoscopie (H/F) en CDI.

Rémunération et Avantages :

Rémunération : Selon profil et expérience.

Avantages : Voiture de fonction et Tickets Restaurant (valeur faciale de 9,50 €).

Le poste

L'Essentiel du Poste :

Rejoignez une entreprise reconnue, experte dans la distribution de dispositifs et équipements médicaux de précision (endoscopie). En tant que Responsable Commercial(e), vous pilotez l'activité de votre périmètre et prenez les rênes d'une équipe de 5 commerciaux. Vous jouez un rôle central dans la stratégie de développement des ventes, tout en accompagnant vos collaborateurs sur le terrain pour les faire monter en compétences.

Vos Missions Principales :

Développement Commercial & Prospection :

Réaliser des actions de prospection active pour conquérir de nouvelles parts de marché.

Mettre en place des actions ciblées pour réveiller et fidéliser un portefeuille de clients inactifs (en sommeil).

Management & Coaching d'Équipe :

Encadrer, animer et coacher au quotidien une équipe de 5 personnes.

Créer, mettre en place et suivre les indicateurs de performance (KPIs) pour piloter l'efficacité de l'équipe.

Pilotage & Reporting :

Réaliser des rapports d'activité réguliers et précis.

Être force de proposition et faire des recommandations stratégiques (apports) régulières auprès de votre hiérarchie.

Conditions de travail :

Pas de télétravail .

Le profil recherché

Profil Recherché :

Formation : Vous êtes titulaire d'une formation de niveau Bac+2 (type BTS NDRC, MCO ou équivalent).

Expérience : Vous justifiez d'une expérience commerciale probante, idéalement acquise dans le milieu médical, de la santé ou idéalement du milieu de l'endoscopie.

Vous possédez également une expérience réussie dans la gestion et l'encadrement d'une équipe commerciale.

Compétences Techniques :

Excellente maîtrise des techniques de prospection et de vente BtoB.

Aisance dans la création, l'analyse et le suivi de KPIs commerciaux.

Savoir-être : Véritable leader, vous avez à cœur de faire grandir vos équipes grâce à votre coaching bienveillant et exigeant. Vous êtes reconnu(e) pour votre ténacité, votre esprit d'analyse et votre excellente capacité à communiquer avec votre hiérarchie.