

Implantée à Lisieux (14) depuis 1971, Sodel est spécialisée dans **la formulation, la fabrication et la commercialisation de produits d'entretien et de désinfection pour les professionnels de l'hygiène.**

Vous voulez contribuer à un **projet de grande envergure** initié en 2021 et qui s'inscrit dans la durée ?

Nous recherchons un(e) **Responsable commercial(e)**, dans le cadre d'un **CDI**, pour le secteur **GRAND OUEST** (Départements : 76-14-27-50-35-22-56-29-44-85-49-53-72-28-45-18-36-86-79-61-37-44). Le secteur couvre le Grand Ouest mais la priorité est donnée aux établissements les plus stratégiques. Une organisation des tournées par zones géographiques permet d'optimiser les déplacements. Il n'est pas attendu de visiter régulièrement l'ensemble des départements.

Rattaché(e) à Anthony DERNONCOURT, Directeur commercial France, vous gérez votre secteur en toute autonomie, tout en ayant le support d'une équipe dynamique, dans une entreprise à taille humaine.

Vos missions principales (sur le portefeuille de produits défini) :

- Assurer la croissance du chiffre d'affaires avec une activité efficiente de prescription de nos produits auprès des établissements ciblés du privé et du public (Hôpitaux et Cliniques). 16 rdv 1to1 par semaine avec des pharmaciens, des hygiénistes, des cadres de santé et des services économiques.
- Mettre en place des tests dans les établissements avec suivi et synthèse. Gestion des litiges éventuels.
- Construire un réseau de relais, prescripteurs de confiance, leaders d'opinion sur votre secteur, en vous assurant de la mise à jour de cette base sur votre CRM (INES).
- Préparer les réponses aux AO régionaux type GHT (travail en amont pour coconstruire le rédactionnel puis déploiement). Construire les offres de prix pour les offres hors marché.
- Travailler en synergie avec les équipes : ADV, coordination commerciale et marketing.
- Être reconnu sur votre secteur comme l'expert pour la désinfection des mains, des surfaces et de l'instrumentation.

Vos Hard Skills :

- Diplômé d'un bac +2 en formation commerciale
- Vous avez une expérience significative de vente de DM à l'hôpital ou vous êtes issu(e) du monde de l'hôpital avec des connaissances pointues en hygiène et désinfection (Ex : Infirmier/e hygiéniste ou IBODE en reconversion). Un DU en hygiène hospitalière serait un véritable plus.
- Une expérience dans le monde dentaire ou de la pharmacie est également une bonne clef d'entrée.
- Il est nécessaire que vous soyez habile avec les outils informatiques (Pack office, Teams, CRM...).
- Vous disposez du permis B et êtes mobile sur votre secteur (2 à 3 nuits de découchage par semaine), le secteur géographique est vaste, mais certaines zones sont plus stratégiques que d'autres. Vous êtes le véritable responsable du développement commercial de votre secteur. Vous organisez librement vos tournées, priorisez vos établissements et construisez votre stratégie commerciale avec le soutien de la Direction Commerciale.

Vos Soft Skills :

- | | |
|---|---|
| ⇒ Rigueur, capacité d'analyse | ⇒ Bon communicant, écoute et réactivité |
| ⇒ Team spirit, orienté vers les résultats | ⇒ Apporteur de solutions, persuasif |
| ⇒ Curieux, aimant la formation permanente | |

Nous recrutons !

Un/Une Responsable Commercial/e division Hôpitaux

Vos conditions :

- ✓ Fixe, commissions + primes
- ✓ Intéressement
- ✓ Véhicule de fonction / Outils IT
- ✓ Mutuelle (Prise en charge à 100% pour une personne seule – 87% en formule 'famille')
- ✓ Retraite supplémentaire prise en charge à 100% par l'employeur
- ✓ Forfait annuel de 218 jours de travail (+/- 9 jours de repos par an, selon calendrier)
- ✓ Parcours d'intégration personnalisé

Attachés à l'égalité professionnelle, à la diversité et à la mixité, nous étudions toutes les candidatures dont celles de travailleurs en situation de handicap.

Pourquoi nous rejoindre ?

- ☐ Une PME française reconnue depuis plus de 50 ans
- ☐ Une forte autonomie dans l'organisation de votre activité
- ☐ Une équipe réactive et des circuits de décision courts
- ☐ Des produits techniques reconnus par les professionnels hospitaliers
- ☐ Une entreprise qui investit dans l'innovation et la formation
- ☐ Une ambiance de travail conviviale où chacun contribue directement à la réussite collective

Merci de transmettre CV et lettre de motivation à : rh@sodel-sa.eu