Nous recrutons !

Un/Une Responsable Commercial/e division hygiène professionnelle et médicale

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 avez le goût du développement commercial, de la conquête et de la relation client ? Vous souhaitez rejoindre un projet ambitieux et construire votre évolution dans la durée ?

Nous recherchons un(e) Commercial(e) BtoB profil « chasseur », dans le cadre d'un CDI, pour le secteur OUEST Composé des départements : 14/27/61/28/50/29/22/56/35/44/49/37/53/72/41/18 pour notre division médico-sociale (médecine de ville).

Rattaché(e) à notre directeur de BU, vous développez votre secteur en toute autonomie, avec le support d'une équipe dynamique, dans une entreprise à taille humaine. Ce poste s'adresse à un profil commercial à fort potentiel, aimant la prospection terrain.

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

- Développer activement le chiffre d'affaires par une prospection soutenue auprès des revendeurs médicaux, des revendeurs dentaires et des groupements de collectivités de santé (objectif : 16 rendez-vous 1to1 par semaine).
- Identifier de nouvelles opportunités, obtenir des rendez-vous et ouvrir de nouveaux comptes grâce à une prospection structurée, persévérante et créative.
- Développer et animer un portefeuille important de clients et prospects, organiser vos tournées commerciales et assurer un suivi rigoureux dans le CRM (INES).
- Construire une relation de confiance dans la durée : comprendre les besoins, proposer la solution adaptée, accompagner le client et préserver la qualité de la relation, y compris après la vente.
- Travailler en synergie avec les équipes ADV, coordination commerciale, marketing et sciences, et faire remonter les informations utiles du terrain.
- Monter progressivement en expertise sur les produits et devenir un interlocuteur de référence sur votre secteur pour l'hygiène et la désinfection.

Vos Hard Skills :

- De formation commerciale Bac +2 minimum (BTS ventes, BUT Techniques de commercialisation, visiteur médical, bachelor ou équivalent), vous disposez idéalement d'une première expérience de 1 à 2 ans en vente et prospection BtoB. Les expériences en alternance sont pleinement prises en compte.
- Vous avez déjà pratiqué la prospection téléphonique et/ou terrain, la prise de rendez-vous, les tournées clients et le suivi d'un portefeuille. Une connaissance des univers de l'hygiène professionnelle, du médical, du dentaire ou de la pharmacie est un plus, mais n'est pas un prérequis.
- Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques et commerciaux (Pack Office, Teams, CRM…) et savez piloter votre activité avec méthode.
- Vous disposez du permis B et êtes mobile sur votre secteur (3 nuits de découchage par semaine).

Vos Soft Skills :

- ⇨ Tempérament de chasseur : vous aimez prospecter, conquérir de nouveaux clients et transformer un contact froid en opportunité.
- ⇨ Persévérance et créativité commerciale : lorsqu'une porte se ferme, vous savez trouver une autre approche, toujours avec intelligence, respect et professionnalisme.
- ⇨ Excellent relationnel : agréable, poli(e), professionnel(le) et à l'aise avec des interlocuteurs variés, vous inspirez confiance et savez représenter l'entreprise avec distinction.
- ⇨ Écoute et intelligence commerciale : vous cherchez à comprendre avant de vendre et privilégiez une relation client durable plutôt qu'une vente à tout prix.
- ⇨ Autonomie, organisation, goût du challenge et esprit d'équipe : vous êtes

Nous recrutons !

Un/Une Responsable Commercial/e division hygiène professionnelle et médicale

orienté(e) résultats, réactif(ve) et apporteur(se) de solutions.

Vos conditions :

- ✓ Rémunération composée d'un fixe + commissions + prime
- ✓ 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, formation aux produits et accompagnement pour favoriser votre montée en compétences et votre évolution

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.

Envie de nous rejoindre ?

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