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 EST composé des départements : 08/10/21/25/45/51/52/54/55/57/58/67/68/70/88/89/90 pour notre division Hygiène Professionnelle (CHR- Collectivités)

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 et souhaitant évoluer rapidement.

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

- Développer activement le chiffre d'affaires des gammes exeol pro et exeol santé par une prospection BtoB soutenue auprès des revendeurs distributeurs d'hygiène professionnelle et prospects du secteur (objectif : 16 rendez-vous 1to1 par semaine).
- Identifier de nouvelles opportunités 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 avec le client : comprendre les besoins, proposer la solution adaptée, accompagner par des binômes et des formations de son équipe 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, 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 ou médicale 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 en moyenne selon le lieu de résidence sur le secteur).

Nous recrutons !

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

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 orienté(e) résultats, réactif(ve) et apporteur(se) de solutions pour les clients mais aussi pour l'entreprise

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