

*Laerdal Medical, one of the world's leading providers of Healthcare Solutions, is dedicated to helping save lives. Laerdal serves healthcare providers and educators with products and services for Basic Life Support, Advanced Life Support, Simulation, Airway Management, Immobilization, Patient Care, Self-directed Learning and Medical Education.*

*By 2020, we have a goal of helping save 500,000 more lives. Every year.*



## Laerdal Médical France recrute un Responsable Commercial

Nous recherchons un(e) Responsable Commercial(e) itinérant(e) pour couvrir les régions Centre-Val-de-Loire et Bourgogne-Franche-Comté (14 départements) en remplacement d'un départ prévu fin décembre. Poste basé idéalement à Dijon (21).

### **Mission :**

Sous la responsabilité de la Directrice Commerciale France, vous serez chargé(e) d'assurer la promotion des produits et services de la société Laerdal, en visitant les clients existants et potentiels afin de développer l'activité et le CA de votre secteur.

### **Principales responsabilités :**

Après une période d'intégration et de formation conséquente (siège de Lyon + tournée terrain en duo), vous devrez prendre en main votre secteur et entretenir la collaboration établie avec nos clients: Pompiers, Facultés de Médecine, CHU, CHG, IFSI, Militaires, associations de secourisme, etc...

- Vous effectuerez quotidiennement des visites de suivis de projets, de présentations produits ou de prospection sur votre secteur géographique, selon un planning que vous aurez établi au préalable.
- Vous reporterez régulièrement tous vos rapports d'activités dans notre CRM (Siebel), outil utilisé par l'ensemble de nos collaborateurs.
- Vous travaillerez en binôme avec le service commercial sédentaire afin d'apporter le meilleur suivi possible à vos clients et prospects et devrez faire des points réguliers ensemble sur les activités et le suivi du secteur (skype bi-mensuel lors de la journée administrative).

[www.laerdal.com](http://www.laerdal.com)



**Laerdal**  
helping save lives

- Vous établirez un plan d'action spécifique à votre secteur en collaboration avec votre binôme au service commercial en fonction des orientations stratégiques du groupe et validé par votre Responsable.
- Vous serez amené(e) à organiser des évènements avec vos clients autour d'un thème ou de produits (SUN / RUN, etc), en coordination avec votre binôme au Service Commercial.
- Vous serez appelé(e) à superviser des congrès régionaux, et à participer à des congrès nationaux.
- Vous participerez à des Réunions Commerciales Françaises et/ou Européennes plusieurs fois par an.

### **Votre profil :**

- De formation Bac +2 minimum, vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie dans le secteur d'activité de la santé et/ou d'une expérience en tant que professionnel de santé ou des premiers secours (Infirmier(e) en Urgences/réa, Pompier, Secouriste, etc).
- Organisé(e) et autonome, vous êtes pleinement responsable de votre secteur. Vous maîtrisez le pack Office et les outils CRM et faites preuve d'une vraie rigueur au reporting.
- Force de persuasion, volontaire et curieux(se), vous maîtrisez les approches de vente complexe et/ou consultative et êtes stimulé(e) par les challenges et le travail en mode projet avec différents niveaux de collaboration.
- Votre présentation est excellente, de même que vos qualités d'expression à l'oral comme à l'écrit et vous disposez d'une aisance naturelle à prendre la parole en public (en français comme en anglais).
- Vous justifiez d'un réel attrait pour le secteur de la santé, voire d'une bonne connaissance du milieu médical et êtes à l'aise pour échanger au quotidien avec des interlocuteurs aux niveaux de responsabilités et aux attentes très différents.
- Vous maîtrisez l'anglais courant et médical (ex : capacité à suivre une formation en anglais, présenter une étude scientifique, utiliser les logiciels en version anglaise, etc).
- Votre permis de conduire en cours de validité est indispensable pour répondre à cette offre, votre activité étant essentiellement composée de déplacements.

Au-delà de vos compétences, vous possédez de réelles qualités relationnelles et les aptitudes nécessaires pour l'exercice de votre fonction : dynamisme, réactivité, flexibilité, rigueur et disponibilité.

### **Nous vous offrons :**

Un poste en CDI à temps plein avec un statut Cadre, une rémunération dynamique et attractive (fixe + variable), une mutuelle avantageuse, un véhicule de fonction, un ordinateur portable, un smartphone, dans un environnement de travail stimulant, au cœur d'une entreprise familiale et internationale.

Si vous souhaitez nous rejoindre, et avez la conviction que ce poste est fait pour vous, adressez votre candidature (CV + lettre de motivation + vos prétentions salariales) exclusivement par email à : [vanessa.dudniczenko@laerdal.com](mailto:vanessa.dudniczenko@laerdal.com) avec la référence **TM FRA010** en objet.

