
Description du poste

Titre : Poste de Délégué(e) à la Promotion Produits - (H/F) - Laboratoire Denel-Codifra

Faire vivre nos valeurs

Le laboratoire CODIFRA fut fondé par un médecin généraliste, spécialisé en endocrinologie, pionnier de la micronutrition en France il y a 30 ans, convaincu de l'intérêt des compléments alimentaires, de haute qualité et conçus avec une approche scientifique, au service du bien-être et de la santé. Nous sommes fiers de poursuivre sa mission au quotidien.

Rejoindre le laboratoire CODIFRA, c'est d'abord rejoindre une aventure humaine et un état d'esprit constructif. Chez Codifra, nous pensons que chacun peut faire la différence, qu'ils s'agissent des fonctions commerciales ou supports. Chaque collaborateur tient un rôle essentiel dans la réalisation de notre réussite commune. Et c'est pour cette raison, que nous sommes ouvert à la diversité.

Aujourd'hui, pour accompagner notre développement dans un contexte fortement évolutif, nous recherchons :

Un(e) Délégué(e) à la Promotion Produits (H/F) sur secteur : TOULOUSE

Votre Mission : Informer, Vendre et Former

Elle sera d'assurer la promotion de notre gamme auprès des pharmacies tout en diffusant une information de qualité auprès des prescripteurs, médecins généralistes, spécialistes et thérapeutes.

Votre mission se déclinera en responsabilité, afin de :

- Promouvoir la marque et la charte qualité Codifra
- Promouvoir le laboratoire principalement auprès des pharmaciens d'officine.
- Proposer et négocier les conditions commerciales.
- Réaliser un accompagnement qualitatif et régulier de chaque client (fidélisation, développement et formations).
- Accompagner le client pour atteindre les objectifs de CA fixés.
- Assurer une synergie efficace avec le réseau de partenaires
- Proposer et faire un suivi rigoureux de votre plan d'actions
- Assurer la promotion éthique de notre gamme auprès des professionnels de santé.
- Présenter les caractéristiques et avantages des produits à l'aide des supports fournis.
- Connaissance produits, environnement et maîtrise des argumentaires de vente.
- Mise à jour des fichiers clients (qualification des cibles et opérations commerciales).
- Planification et optimisation des plans de tournée, respect des fréquences de visites, préparation des rendez-vous et saisie journalière des rapports de visites dans notre CRM

Profil recherché :

En tant que futur(e) ambassadeur(trice) de notre entreprise, vous êtes doté(e) d'une présentation impeccable. Vous possédez un véritable talent de vendeur, un enthousiasme débordant et un très bon relationnel. Vous êtes également reconnu(e) pour votre professionnalisme et votre rigueur. Vous êtes orienté(e) résultats et vous savez aussi être votre force de propositions pour notre équipe

La connaissance de la micronutrition et de la vente en pharmacie seront vos atouts. Ils seront des éléments déterminants à notre pré-sélection.

Ce poste est donc ouvert aux diplômé(e) de l'industrie pharmaceutique et préparateur en pharmacie mais également toutes formations commerciales (BTS NRC, MUC, Ecole de commerce...) Que vous soyez issu(e) d'une formation commerciale ou scientifique, avec une première expérience commerciale réussie dans le milieu médico-pharmaceutique, nous recherchons un talent.

Conditions salariales :

- Un CDI
- Un salaire fixe + variable, Mutuelle - Intéressement
- Véhicule 5 places, ordinateur et téléphone portable.
- **Ce poste est à pourvoir au 1^{er} novembre 2021**

Type d'emploi : Temps plein, CDI