



Conseiller Commercial Senior H/F

Vous êtes dynamique et vous recherchez une mission pleine de sens dans un contexte de fort développement ?

Alors rejoignez NUTRISENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISENS (500 collaborateurs) est devenu en 10 ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition médicale, la nutrition spécifique (sans sel, sans allergène...) et la nutrition bien-être (minceur & sport).

Depuis 10 ans, nous travaillons avec passion pour imaginer des aliments bien pensés, bien préparés et surtout, bons à savourer. Parce que c'est ce qui nous tient à cœur : redonner le goût de manger.

C'est dans ce contexte de forte croissance, que Nutrisens recherche un(e) **Conseiller(e) Commercial(e) Senior** en CDI.

Vos principales missions

Vous êtes responsable du développement des ventes de votre secteur géographique. Après une formation approfondie sur les produits et sur le fonctionnement du monde médical vous devrez commercialiser l'offre Nutrisens principalement auprès des Hôpitaux, Maisons de retraite sur les départements : **05, 04, 06 et le 83.**

- Promouvoir et assurer la vente de la gamme Nutrisens
- Elaborer des plans d'actions locaux à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage AO, gré à gré et KAM, proposition de moyens...) afin de développer le multigammage, les nouvelles gammes et les nouveaux produits
- Assurer des visites auprès de Diététiciennes, d'Ingénieurs de restauration, Cadres de soins, coordonnateur de groupement
- Construire des partenariats étroits avec vos clients dans un objectif permanent de performance commerciale et de fidélisation
- Organiser des dégustations produits et des tests grandeurs nature sur l'ensemble de la gamme Nutrisens
- Assurer le suivi et reporting de son activité
- Répondre aux appels d'offres en collaboration étroite avec les cellules marchés
- Informer en permanence l'entreprise sur l'état du marché, de l'activité de la concurrence et des souhaits de la clientèle.
- Organiser la veille concurrentielle



Profil

Vous maîtrisez les techniques de négociation et de vente.

Une formation en nutrition ou diététique et/ou une expérience significative dans la vente de produits de nutrition avec la connaissance de nos clients (sociétés de restauration collective, hôpitaux, cliniques, maisons de retraite, etc...) serait un plus.

Votre implication, votre curiosité et votre rigueur vous permettront de maîtriser rapidement les produits ainsi que l'offre Nutrisens.

Vous êtes résolument orienté(e) clients et résultats. Vous avez le goût du challenge et savez faire preuve d'autonomie et d'esprit d'initiative. Votre force de persuasion et votre ténacité vous permettent de conclure des ventes.

Vous êtes pugnace et souhaitez participer au développement de Nutrisens.

Processus de recrutement et d'intégration

Votre candidature sera étudiée par l'équipe RH.

A l'issue de la première pré-sélection, nous prendrons contact avec vous pour un premier échange téléphonique afin de comprendre votre motivation, votre parcours et vos attentes.

Si votre candidature correspond à nos critères, nous vous proposerons un entretien dans nos locaux en présence du manager pour approfondir nos échanges.

Si votre candidature est retenue, nous prendrons soin de vous faire une proposition. Nous attachons de l'importance à répondre à votre candidature si elle n'est pas retenue.

Nutrisens porte une intention particulière à votre intégration et s'attache à vous accompagner tout au long de cette période.

Type de contrat : CDI

Salaire selon expérience et profil : fixe sécurisant + variable.

Véhicule de fonction 5 places, ordinateur portable, smartphone, mutuelle de qualité.

Envoyer CV + LM à cleveque@nutrisens.fr