



Conseillère Commerciale H/F

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte de fort développement ? Contribuer à la croissance d'une société en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ?

Alors rejoignez NUTRISSENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISSENS (270 collaborateurs) est devenu en sept 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).

C'est dans ce contexte de forte croissance, que Nutrisens recherche un(e) **Responsable de Secteur** en CDI idéalement situé dans les alentours de Nantes (44).

Rattaché(e) au Directeur des Ventes BtoB France 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 suivants : 29-22-56-35-44-49.

Vos principales missions

- 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

Idéalement issu(e) d'une formation en nutrition ou diététique, vous maîtrisez les techniques de négociation et de vente. A défaut, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de produits de nutrition ou bien avez la connaissance de nos clients (hôpitaux, cliniques, maisons de retraite, etc...) au travers d'une expérience de vente de dispositifs médicaux ou prestations de service.

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.

Type : CDI

Début : Avril 2019

Salaire : à négocier selon expérience

Envoyer CV + LM à cchognard@nutrisens.fr