



## Responsable commercial Secteur H/F – Nutrition médicale

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte de fort développement ? Contribuer à notre croissance en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ? Alors venez nous rejoindre et prendre part à l'aventure Nutrisens !

Le groupe NUTRISENS (270 collaborateurs) est devenu en sept ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition. Nous axons notre 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).

Pour accompagner notre développement nous recherchons un(e) **Responsable de Secteur** en CDI idéalement situé dans les alentours de Poitiers.

Rattaché(e) au Directeur des Ventes BtoB France vous êtes responsable du développement des ventes de votre secteur géographique. Après une formation approfondie sur nos produits et sur le fonctionnement du monde médical vous devrez commercialiser l'offre Nutrisens principalement auprès des CHU, Hôpitaux, Cliniques, EHPAD, Maisons de retraite, cuisines centrales.

### LES 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, Médecins, 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 nos 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. 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'initiatives. Votre force de persuasion et votre ténacité vous permettent de conclure des ventes.

Idéalement, vous avez une formation en diététique ou avez déjà une expérience significative dans la vente de Nutrition Santé et/ou avez déjà exercé au contact d'établissements de santé.

Type : CDI

A pourvoir dès que possible

Salaire selon expérience et profil : fixe sécurisant + variable.

Statut : Cadre

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

**Envoyer CV + LM à [nduranson@nutrisens.fr](mailto:nduranson@nutrisens.fr)**