Dans le cadre de son développement **les Laboratoires EONA**, spécialiste des soins à base **d’Huiles Essentielles** depuis plus de 25 ans, recherche son **Responsable commercial.**

**Partenaires privilégiés des masseurs-kinésithérapeutes et des acteurs de la** **santé** (pédicures-podologues, ostéopathes …), EONA a acquis une expertise dans les produits de soin et de massage dédiés aux professionnels.

Rattaché directement à son PDG, vous prendrez en charge la mise en œuvre de la stratégie commerciale grands comptes pour la France et le développement des exportations. A ce titre, vous interviendrez :

**En tant que négociateur B to B avec des dirigeants de Collectivités de santé, Hôpitaux, Maisons de retraite et Chaînes de magasins :**

* Prospection des centrales d’achats de chaînes de magasins, des centrales hospitalières, des groupements privés de maisons de retraite pour implantation en réseaux de magasins,
* Magasins de matériel médical, santé, hygiène, diététique, parapharmacies,
* Groupements de pharmacies**,**
* Référencement auprès des hôpitaux spécialisés (type centres de rééducation et soins de suite).

Au-delà de la prospection, vous saurez échanger avec la direction sur les indicateurs d'activité (volumes, CA par clients, lancements de produits, analyse d'évolution de marché) et mettre en place des actions opérationnelles de développement des ventes.

Potentiellement, à terme vous pourriez assurer la coordination des équipes en place.

Mobile, de formation supérieure commerciale, vous avez une expérience confirmée de la négociation de haut niveau, de préférence dans le secteur de la santé (hôpitaux, pharmacie, visite médicale, matériel médical…). Vous avez déjà encadré des équipes commerciales.

**REMUNERATION**

* Fixe de 50 K€ + variable + prime sur objectifs (selon profil)
* Voiture de fonction
* Frais professionnels