**PRESENTATION DES LABORATOIRES EONA**

Laboratoire spécialiste du **soin aromatique**, nous développons et commercialisons des soins à base

d’huiles essentielles depuis plus de 25 ans.

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

Nous mettons notre savoir faire à disposition du plus grand nombre en faisant découvrir l’univers qui nous passionne depuis nos débuts : celui des **Huiles Essentielles**.

**RECHERCHE**

Son **Responsable commercial grands comptes** qui prospecte, suit et développe une clientèle générant ou pouvant générer un chiffre d'affaires important et stratégique pour l'entreprise.

**MISSIONS PRINCIPALES : Négociateur B to B avec des dirigeants de Collectivités de santé et de chaînes de magasins**

* + 1. **Implantation en réseaux de magasins**
* Identifier puis démarcher des centrales d’achats ou des responsables achats de chaînes de magasins pour une mise en place des produits :
  + Magasins de matériel médical
  + Autres chaines (santé, hygiène, diététique, para-pharmacies,…)
  + Groupements de pharmacies

**2) Référencement grands comptes hôpitaux/maisons de retraite**

* Référencer les produits auprès des centrales de référencement hospitalières et les groupements privés de maisons de retraite et d’hôpitaux (type centres de rééducation et soins de suite)
* Sélectionner des établissements tests pour une mise en place
* Répliquer l’expérience positive aux autres établissements du groupement

**MISSIONS POTENTIELLES : management d’équipes et export**

Selon profil, le responsable commercial grands comptes peut avoir une responsabilité d'encadrement (dans la 2ème phase du développement prévu) et donc recruter puis prendre en charge une équipe composée par exemple de 2 puis 4 attachés commerciaux terrains.  
Par ailleurs et selon profil, son activité commerciale peut avoir une dimension internationale. Il s'agit alors d'optimiser le CA des clients grossistes existants (Europe et DOM-TOM) et de prospecter d’autres grossistes sur d’autres pays européens.

**PROFIL**

* Niveau Bac +3/5 (écoles de commerce,…)
* Expérience commerciale confirmée et réussie avec au moins une expérience dans le secteur de la santé (hôpitaux, pharmacie, visite médicale, matériel médical,…).
* Dynamique avec un tempérament de défricheur terrain et de développeur
* Négociateur haut niveau
* Profil adaptable selon différents interlocuteurs (acheteurs, professions de santé, directions administratives,…)
* Expérience de management d’équipes serait un plus.
* Mobile : déplacements fréquents France entière, laboratoire basé à Milly La Forêt (91)

**REMUNERATION**

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