**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**

**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 avec ces groupements des établissements test pour une mise en place
* Dans un 2ème temps, déployer cette mise en place et suivre les tests ; dans un 3ème temps, répliquer l’expérience positive aux autres établissements du groupement

**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 (partant de l’expérience positive avec BASTIDE)
	+ Autres chaines (santé, hygiène, diététique,para-pharmacies,…)
	+ Groupements de pharmacies

**ACTIVITES PRINCIPALES**

**Définition des cibles commerciales**

* Définir, en lien avec la direction, les secteurs d'activités et/ou les types de prospects et de marchés visées par le développement commercial.
* Centraliser l'ensemble des informations sur le marché et les clients/circuits à prospecter.
* Définir les moyens à mettre en oeuvre pour rendre l'approche commerciale efficace : prospection téléphonique, envoi de documentations commerciales, mise en place d'un réseau de prescripteurs...

**Activité de prospection commerciale**

* Identifier les interlocuteurs pertinents au sein des cibles.
* Mettre en oeuvre la prospection commerciale et suivre les prospects contactés.
* Répondre aux appels d'offres émis par les prospects.
* Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés.

**Négociation commerciale**

* Négocier avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée pour les deux parties.
* Closer : obtenir la validation des devis et faire signer les contrats de vente.

**Suivi et développement des comptes existants**

* Fidéliser et fertiliser les comptes existants en développant le chiffre d'affaires généré par chaque client.
* Identifier de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale.
* Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients.
* Répondre à toute demande commerciale ou technique concernant l'offre de l'entreprise.

**Contrôle du respect des éléments contractuels**

* Contrôler le service après-vente.
* Évaluer et chercher à renforcer la satisfaction du client.
* Suivre la partie administrative (facturation, relance...).

**Les activités éventuelles**

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
* 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,…)
* Profil évolutif vers le management d’équipe. 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