

## UN CHALLENGE MOTIVANT AU PLUS PROCHE DES ÉQUIPES DE SOINS !

Notre client développe et commercialise des technologies médicales innovantes qui aident à améliorer la vie de millions de personnes à travers le monde. Afin de compléter son équipe de vente, nous recherchons pour son compte une personne dynamique et entreprenante en qualité de :

### Collaborateur commercial en Stomatologie (h/f) Régions de Suisse Romande/Berne/Soleure

#### VOS MISSIONS :

- » Vous êtes responsable de la vente des produits Stoma dans les hôpitaux et chez les revendeurs spécialisés de la région.
- » Vous distribuez les produits de soins stomatologiques de la société.
- » Lancement réussi de nouveaux produits sur le marché des soins stomatologiques.
- » Vous augmentez constamment la part de marché sur votre secteur géographique.
- » Vous réalisez régulièrement des analyses de chiffres de votre secteur et des plans d'actions sectoriels.
- » Vous conseillez les clients sur toutes les questions techniques en thérapie stomatologique.
- » Vous serez aux côtés des médecins et des patients avec votre expérience en matière d'indications afin de vous assurer qu'ils reçoivent les meilleurs soins possibles avec des produits de haute qualité.
- » Vous mettez en place des formations et des événements clients.
- » Vous planifiez efficacement les visites à la clientèle existante et gagnez de nouveaux clients.

#### *Possédez-vous les bonnes compétences ?*

#### VOTRE PROFIL :

- » Vous possédez de l'expérience de vente et/ou de l'expérience dans le domaine de la stoma-thérapie, y compris dans les domaines de la technologie médicale voisine ou sur le marché des soins à domicile.
- » Vous avez de l'expérience dans les relations avec les spécialistes du personnel hospitalier, idéalement avec les consultants en stomatologie et les chirurgiens.
- » Connaissez-vous les structures et les procédures des hôpitaux et des cliniques ?
- » Vous êtes une personnalité de vendeur très motivé et autonome ayant un très bon sens de l'organisation.
- » Vous avez la capacité à former des réseaux et/ou, idéalement, disposer d'un réseau client stoma existant.
- » Vos compétences scientifiques et votre dynamisme vous permettent de convaincre vos clients sur les produits et de développer le chiffre d'affaire et les parts de marché.
- » Vous êtes familier-ère avec les techniques de vente modernes et la recherche du succès vous motive.
- » Vous avez une solide connaissance de MS-Office et d'Internet.
- » Vous maîtrisez très bien le français, tant à l'oral qu'à l'écrit, ainsi que l'allemand.
- » Vous habitez dans la zone de vente.

Nous sommes présents pour améliorer la vie des personnes avec lesquelles nous entrons en contact! Travaillez avec nous ! Nous vous proposons des conditions de travail attrayantes dans un environnement porteur. Jean-Raphaël Zanger se fera un plaisir de recevoir votre dossier de candidature avec le numéro de référence **GWM 7282** et est à votre disposition pour vous fournir de plus amples informations.

**Stettler Consulting SA**  
**Executive Services Health Care**

Avenue de Gratta-Paille 2  
1018 Lausanne Nr. de réf. GWM 7282

Tél. +41 (0)21 641 15 50  
jobs@stettlerconsulting.ch  
www.stettlerconsulting.ch

