Commercial Sedentaire

Né(e) en 1986 · 75014 Paris · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 1604221153

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2006
lycée jean monnet franconville (niveau baccalauréat stt, action et communication commerciale)
2001
collège montaigne herblay (brevet des collèges)

Expériences professionnelles

08/2015 - 02/2016 — Gynécologue
commercial sédentaire siège du laboratoire effik (dédié la gynécologie)
01/2015 - 07/2015 — Délégué / Déléguée pharmaceutique
délégué pharmaceutique sédentaire pour le laboratoire procter & gamble sein de la société sofip
2014 - 2014 — Technicien / Technicienne service après-vente de laboratoire d'analyses médicales
conseiller scientifique sédentaire sein de la société call médi call télé vendeur et conseiller scientifique pour les laboratoires novartis, aspen france et gsk sein de la société direct médica
Employé / Employée de rayon téléphonie
poste de vendeur et de premier vendeur en prêt à porter masculin (magasins brice franconville puis cergy centre des 3 fontaines) septembre télé opérateur pour le centre d'appels sa.supporter

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Espagnol (Courant)

Compétences

Commercial sédentaire en émission et récéption d'appels au siège du laboratoire EFFIK
- Emettre et récéptionner des appels, afin de contacter, ou d'être contacté par les titulaires des officines
- Faire un point global avec les pharmaciens pour connaître leurs rotations et leurs stocks
- Evaluer leur potentiel (dans le cadre d'un marché)
- Renseigner sur les changements de tarifs éventuels et sur les nouveautés du catalogue
- Les informer sur les conditions commerciales (ouverture d'un marché ou hors marché one shot)
- Argumenter et convaincre, en précisant les avantages des produits EFFIK, en comparant avec la concurrence
- Prendre un rendez-vous téléphonique avec le titulaire pour programmer un nouveau réassort
- Envoyer et réceptionner les contrats, lorsque les officines souhaitent ouvrir un marché pour l'année.
• Vente directe en émission et récéption d'appels pour le laboratoire Procter & Gamble :
- Contacter les responsables des commandes en officine afin de leur proposer les produits du catalogue Procter & Gamble
- Valoriser les produits auprès des pharmaciens en précisant notamment leurs avantages et leurs compositions
- Réaliser les ventes en communiquant les offres promotionnelles en cours, ouvrir des nouveaux marchés sur certains produits et
fidéliser les officines.
• Vente Directe en émission d'appels pour le laboratoire GSK :
- Contacter les titulaires des officines afin de connaître leurs besoins concernant les médicaments du laboratoire

- Proposer les commandes en vente directe (réapprovisionnement de leurs stocks).
• Conseiller scientifique pour le laboratoire Aspen France :
- Informer les médecins généralistes sur la maladie thromboembolique veineuse
- Recueillir des informations sur leurs pratiques concernant le traitement de leurs patients
- Obtenir des rendez-vous auprès des médecins généralistes pour un entretien interactif avec un visiteur médical.
Télé-enquêteur/téléconseiller pour le laboratoire Novartis (NSF)
- Réaliser une enquête de satisfaction auprès des pharmaciens
- Obtenir des rendez vous auprès des titulaires et proposer des formations interactives sur le sevrage tabagique.
• Conseiller clientèle dans un magasin de prêt-à-porter (Brice) :
- Etablir un argumentaire de vente (phrase d'accroche, identification des besoins, conseils)
- Accompagner le prospect jusqu'à l' encaissement en proposant des achats complémentaires
- Promouvoir la marque et fidéliser la clientèle
- Manager l'équipe en l'absence du gérant et de l'adjointe (poste de premier vendeur).

Bureautique/logiciels: MS Office (Word, Excel, Access), Open office, I-reflet, PMP, Hermes, Teams

Loisirs

Musique (chanter), voyages (Amérique du Nord, Europe, Antilles …), sport (Tennis de table), cinéma

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.