

FICHE DE POSTE

INGENIEUR COMMERCIAL

Missions :

Sous la responsabilité directe du Directeur Commercial

- Développer l'activité commerciale d'*Airinspace*, principalement dans le secteur hospitalier,
- Etre l'interface commerciale auprès des utilisateurs au sein des établissements de santé (unité d'hygiène, services utilisateurs, service biomédical, technique et direction des travaux...) mais aussi des prescripteurs (cabinets programmistes, architectes, bureaux d'études, installateurs en génie climatique...),
- Identifier, monter et clore les affaires auprès des prospects,
- Etre capable de former le personnel médical et paramédical à l'utilisation des dispositifs *Airinspace* dans le respect des bonnes pratiques d'hygiène,
- Rendre compte de l'évolution des besoins des clients et participer à la définition de l'offre produits (développement nouvelles gammes).

Responsabilités :

- Développer le CA sur le secteur géographique défini,
- Assurer la traçabilité des actions menées,
- Garantir le bon déroulement de ses affaires,
- S'assurer de la satisfaction client,
- Garantir un retour d'information.

Profil :

- Formation post bac (+2/+5) de nature technique et/ou commerciale,
- Etudes liées aux connaissances microbiologiques est un plus,
- Expérience ou connaissance du monde de la santé,
- Une connaissance du marché hospitalier et du processus de décisions des établissements de santé serait considérée comme un plus significatif.

Qualités requises :

- Fibre commerciale, en cohérence avec l'approche technique,
- Capacité relationnelle,
- Capacité d'analyse d'un projet, d'élaboration d'une solution complexe afin de la faire adopter par le client,
- Autonomie,
- Dynamisme, rigueur, ténacité,
- Capacité d'innovation et goût des nouvelles technologies,
- Goût du challenge,
- Capacité d'intégration d'éléments techniques et scientifiques,
- Connaissance des outils informatiques.