

Délégué(e)
médical(e) services
médico-techniques

We want your
talent!



Chez **VIVISOL B** le patient est au centre de nos préoccupations. Notre objectif est de fournir aux patients le meilleur service à domicile contribuant ainsi à améliorer leur qualité de vie. Nos services comprennent l'oxygénothérapie, le traitement de l'apnée du sommeil, l'assistance respiratoire, le soin des plaies, la nutrition entérale et le monitoring. Notre société est basée à Lessines et fait partie du groupe international **SOL Group** dont le siège est à Monza, en Italie www.solgroup.com. Le SOL Group a des succursales dans le monde entier et emploie environ 7.000 employés. Chez VIVISOL B, vous rejoindrez une équipe d'environ 70 chouettes collègues dans une ambiance familiale et agréable.

Êtes-vous à la recherche d'un défi passionnant et varié en tant que **Délégué(e) médical(e) services médico-techniques** ? Vous avez une affinité avec le secteur médical ? Vous habitez dans la région de Namur ? Si c'est le cas, VIVISOL B est fait pour vous et nous serions enchantés de faire votre connaissance.

VOTRE DÉFI

En tant que **Délégué(e) médical(e) services médico-techniques**, vous êtes responsable des résultats des ventes et de la croissance de la part de marché des produits promus dans votre région et vous veillez à sa mise en œuvre afin que les objectifs de vente de votre région soient atteints. La création d'un bon réseau avec les spécialistes hospitaliers de votre région est la clé du succès.

QU'ALLEZ VOUS FAIRE ?

- ✓ Représenter et promouvoir nos produits et services auprès des spécialistes dans la région de Wallonie et du Brabant Wallon.
- ✓ Établir et développer des relations d'affaires solides, axées sur la confiance avec les prestataires de soins de santé cibles.
- ✓ S'informer constamment de l'évolution technologique et scientifique des produits et des services.
- ✓ Analyser et examiner les performances des hôpitaux assignés par rapport aux plans d'affaires.
- ✓ Participer activement aux réunions de l'équipe et de l'entreprise, à des symposiums et des congrès.
- ✓ Travailler en étroite collaboration avec le Sales & Marketing Director et les départements internes.
- ✓ Tâches administratives quotidiennes telles que le maintien du système CRM, le suivi de vos contacts et des offres.

VOS ATOUTS

- ✓ Expérience professionnelle pertinente dans une fonction commerciale sur le terrain (5 ans au minimum), de préférence dans le secteur hospitalier.
- ✓ Habitant dans la région de Namur.
- ✓ Francophone, la connaissance du néerlandais et de l'anglais constituent une valeur ajoutée.
- ✓ Personnalité enthousiaste et dynamique avec une approche proactive et un esprit positif.
- ✓ Sens commercial aiguisé, fort dans le développement des partenariats, savoir créer un lien de confiance avec les clients.
- ✓ Déterminé à obtenir des résultats et à faire preuve d'excellence.
- ✓ Résistant au stress, autonome, bon esprit d'analyse.
- ✓ Bonne connaissance du marché belge des soins de santé est un atout.
- ✓ Excellentes aptitudes à la communication verbale, solides compétences en matière de présentation.

NOTRE OFFRE

- ✓ Fonction pleine de défis, variée et indépendante.
- ✓ Contrat à durée indéterminée.
- ✓ Emploi à temps plein (40 heures par semaine).
- ✓ Salaire et conditions de travail attractifs, avantages extralégaux (assurance hospitalisation et assurance groupe, voiture de société avec carte carburant, jours de congé supplémentaires).
- ✓ Environnement de travail dynamique en plein croissance.
- ✓ Programme de formation complet.
- ✓ Entreprise internationale stable dans un environnement sans embouteillages.

CE POSTE A-T-IL SUSCITÉ VOTRE INTÉRÊT ?

Envoyez votre lettre de motivation accompagnée de votre CV à VIVISOL B, hr@vivisol.be