



## **Délégué(e) pharmaceutique/para/bio en phytothérapie (Nouvelle-Aquitaine)**

### **La société**

Société familiale enracinée au cœur du parc naturel des Hautes Fagnes, les Laboratoires Ortis sont pionniers de la phytothérapie depuis 1958. Grâce à notre expertise des plantes médicinales et à nos connaissances de leurs apports essentiels dans la préservation de la santé, nous développons des solutions de santé 100% d'origine naturelle efficaces et sûres à l'usage. Celles-ci permettent entre autres d'aider à rééquilibrer l'organisme, renforcer les défenses immunitaires, maintenir un transit intestinal régulier, prévenir ou surmonter tous ces petits désordres qui contrarient la vie de tous les jours.

### **Votre fonction**

- Prospection des points de vente à haut potentiel;
- Elaboration de plans d'actions liés au développement du chiffre d'affaire + entretien de la clientèle future et existante;
  - Négociation et validation des conditions commerciales « sur mesure » prenant en compte le chiffre d'affaire déjà réalisé et le potentiel du client ;
  - Négociation de mises-en-avant ;
  - Organisation de challenges pour motiver l'équipe à vendre nos produits ;
  - Suggestions pour stimuler le selling-out (calendrier de promos annuelles) ;
  - Reco assortiment versus la concurrence ;
  - Gestion du stock coffre et outils promotionnels ;
  - Suivi des commandes, de la facturation et du compte client (litiges, invendus...)
- Prise de rendez-vous et préparation des plannings de visites ;
- Présentation et formation technico-commercial/scientifique des avantages produits à l'aide des outils promotionnels, argumentaires (en direct ou via webinars, visio conférences,...) ;
- Saisie des rapports de visites dans le CRM
- Mise à jour des fiches clients
- Remontée terrain sur le marché, la concurrence et la clientèle
- Recueil et transmission des informations de pharmacovigilance
- Gestion des notes de frais
- Veille marché, veille concurrentielle et veille clientèle à remonter à la hiérarchie
- Participation à des congrès, manifestations professionnelles



**Votre profil :**

- Vous possédez au minimum un diplôme bac + 2 de formation scientifique et / ou commerciale ou équivalent par expérience ;
- Vous bénéficiez d'une expérience commerciale terrain en Pharma de minimum 3 ans ;
- Etat d'esprit « intrapreneur », forte affinité pour le business développement ;
- Forte affinité avec le monde de la santé, phytothérapie ;
- Vous avez une grande capacité d'adaptation, vous jongler avec aisance avec les marchés pharmacie, parapharmacie et Bio, ayant chacun leurs caractéristiques ;
- Vous aimez former scientifiquement votre clientèle sur nos produits ;
- Langue française exigée ;
- Vous êtes ponctuel, rigoureux, organisé, investit et vous avez un esprit de synthèse et d'entreprise avec le respect de la hiérarchie ;
- Votre facilité à aller vers les autres et créer du lien est un levier pour développer votre réseau ;
- Tenace, vous avez la culture du résultat, sens de service et du challenge ;
- Maîtrise de MS Office (Excel/Word/...), tablette/smartphone, CRM ;
- Flexible et résistant au stress ;
- Vous appréciez les environnements multiculturels et à taille humaine.

**Intéressé·e ?**

Envoyez sans tarder votre CV et votre lettre de motivation par email à [rh@ortis.com](mailto:rh@ortis.com).