

# Recrutement

## Chef de secteur

### Région Paris / Île-de-France / Centre (H/F)

**TYPE DE CONTRAT :** CDI

**RATTACHEMENT :** DIRECTEUR COMMERCIAL

## L'entreprise

Depuis 1914, **Raffin Medical conçoit, fabrique et commercialise des dispositifs médicaux à usage unique** destinés aux professionnels de la santé. Fort de son expérience et de sa démarche orientée vers la satisfaction client, Raffin a construit une large gamme de produits susceptible de couvrir les besoins des établissements de soins : compresse, bandages, hygiène, habillage, incontinence, instrumentation, sets de soins et packs chirurgicaux.

Engagée dans une **démarche de qualité forte**, Raffin Medical est certifiée ISO 9001 et ISO 13485. Les produits que nous fabriquons portent le marquage CE conformément au Règlement relatif aux dispositifs médicaux - MDR (UE) 2017/745.

Notre production est répartie sur **5 sites dans le monde** (France, Maroc et Chine). Cette organisation industrielle performante nous offre une grande réactivité et nous permet de répondre aux exigences croissantes des établissements de santé.

**Notre mission : concevoir des dispositifs médicaux personnalisés destinés au soin et la protection des soignants, dans le respect des droits humains et de l'environnement**



Dans le cadre de notre **politique d'inclusion**, nous encourageons les candidatures de **personnes en situation de handicap**.



## PROFIL RECHERCHÉ

- Expérience confirmée d'au moins 3 ans dans la vente de dispositifs médicaux, idéalement dans un environnement hospitalier ou issu de la HAD.
- Excellent relationnel, capacité à négocier et à convaincre, autonomie et sens de l'initiative marqué.
- Communication commerciale efficace, capacité de négociation et persuasion, fidélisation des clients, connaissance approfondie des besoins des entreprises, analyse des solutions concurrentes, anticipation des besoins des clients, planification des activités commerciales, écoute active des besoins des clients, présentation convaincante des arguments.
- Maîtrise des outils bureautiques et, idéalement, de Sage X3 V12.
- Formation Bac+2 ou supérieure, de préférence avec une spécialisation en commerce ou sciences.

# Recrutement

## Chef de secteur Région Paris / Île-de-France / Centre (H/F)

### VOTRE MISSION

En tant que Chef de secteur, vous êtes au cœur de notre stratégie commerciale, chargé de promouvoir et de vendre nos produits innovants dans la région Paris/IDF/Centre.

Votre rôle est crucial pour développer notre présence sur le marché et renforcer notre position en tant que partenaire privilégié des professionnels de santé.

#### → Promotion et vente

Valorisez le savoir-faire de Raffin Medical en présentant nos produits aux groupements hospitaliers, cliniques, centres de soins et autres établissements de santé. Établissez et développez des interfaces efficaces, tant physiques que numériques, pour faciliter la communication et la distribution de nos produits.

#### → Gestion des relations clés

Cultivez des partenariats stratégiques avec des acteurs clés tels que les groupements d'achat et les distributeurs. Présentez et défendez les avantages de nos produits lors des appels d'offres et consultations publiques et privées. Organisez des rencontres régulières et maintenez une communication proactive pour assurer la fidélisation des clients existants et l'acquisition de nouveaux comptes.

#### → Stratégie commerciale et suivi

Analysez les tendances du marché et les besoins des clients pour adapter les offres de manière stratégique. Proposez des contrats adaptés et suivez leur mise en œuvre pour garantir une satisfaction totale des clients. Effectuez un reporting hebdomadaire quantitatif et qualitatif pour évaluer les performances de votre secteur et ajuster les stratégies en conséquence.

#### → Participation et représentation

Représentez Raffin Medical lors de congrès, salons, et expositions pour promouvoir nos produits et technologies. Participez activement à ces événements pour augmenter la visibilité de notre marque et établir des contacts professionnels. Collaborez avec les équipes de développement produit pour transmettre les retours clients et influencer les futures innovations.

### Avantages

- + **Mutuelle d'entreprise** avec une prise en charge de 50% par l'employeur
- + **Tickets restaurants** avec une prise en charge de 60% par l'employeur
- + **Œuvres sociales du CSE**
- + **Épargne retraite de 5%** du salaire brut
- + **Prime de participation** annuelle
- + **Voiture/téléphone/ordinateur de fonction**

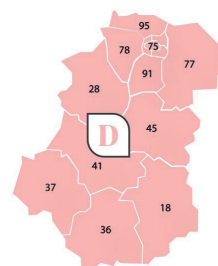
### Informations complémentaires

**Début de mission souhaitée :** décembre

**Résidence :** dans l'un des départements du secteur D, idéalement dans une grande ville proche des principaux axes routiers

**Localisation du siège :**

Saint-Romain de Popey (69), à 40 km de Lyon



### Secteur D

Paris/Île de France/Centre

#### Où postuler ?

Notre agence de recrutement DBMC :

[f.marino-zanoni@dbmc.fr](mailto:f.marino-zanoni@dbmc.fr)

+ [c.bragard@raffin-medical.com](mailto:c.bragard@raffin-medical.com)