



## Responsable des Ventes Consommables (CDD 6 mois)

### Location: Centre Est / Rhône Alpes

#### COMPANY OVERVIEW

BVI® is refocusing the future of vision. As one of the fastest-growing, diversified surgical ophthalmic businesses in the world, our purpose-built portfolio spans more than 115 countries. We've set our sights on touching the lives of millions of patients affected by conditions such as cataracts, refractive error, glaucoma, retinal disease, and dry eye.

Unburdened by legacy or bureaucracy, we have developed our strategy around a simple concept — taking pride in delivering innovative solutions for our physicians and patients, based on their needs. We trust and empower our associates to make decisions and solve problems because collaboration drives us. Valuing agility, simplicity, and transparency, we stay committed to listening to our customers, delivering for our patients, and keeping the future in focus.

#### MISSION

En tant que promoteur des ventes, le collaborateur participe au développement de la croissance de la gamme de produit mis à sa disposition.

Véritable gestionnaire sur son secteur, il assure par sa présence terrain la promotion et la vente des produits de son portefeuille auprès de notre clientèle dans le respect et l'éthique de la compagnie

#### RESPONSABILITES

Rattaché au Directeur des ventes, ses principales responsabilités sont de constituer et développer un portefeuille de clientèle, principalement ciblé sur les hôpitaux et cliniques et centres privés, dans le but d'atteindre les objectifs définis préalablement.

Il doit assurer le développement et le suivi de l'activité auprès des différents interlocuteurs, le transfert technique des produits par l'information et la formation de nos utilisateurs.

Il est également en charge de l'application, sur son secteur, des différentes stratégies commerciales définies par la société.



## **OBJECTIFS**

Plusieurs objectifs, principalement axés sur les ventes, sont définis annuellement en collaboration avec la Direction (basé sur la croissance par rapport à l'année d'avant et sur des objectifs par familles de produits). Le Responsable des Ventes se doit de faire son maximum pour les atteindre, voir les dépasser.

## **CONTACTS INTERNES ET EXTERNES**

### **Internes:**

- Service Client
- Service Prix
- Administration des ventes
- Directeur des ventes
- Autres promoteurs des ventes

### **Externes : Utilisateurs finaux**

- Chirurgiens ophtalmologistes
- Infirmières
- Responsables de bloc opératoire

### **Externes : Acheteurs**

- Services économiques
- Directeurs de cliniques
- Pharmaciens

## **COMPETENCES**

- Techniques de ventes
- Bonne capacité d'analyse
- Organiser / Planifier son activité
- Orientation client et résultat
- Techniques de communication
- Gestion de l'information
- Maîtrise de l'anglais (medium) et informatique (Pack Office, Document interne, CRM Sales Force)
- Travail en équipe
- Autonomie



- Gestion et remontée de l'information client
- Gestion administrative
- CRM
- Connaissance des groupements d'achat

Interested? Submit a cover letter and C.V.  
to [TalentAcquisition@bvimedical.com](mailto:TalentAcquisition@bvimedical.com)



*Beaver Visitec International is an Equal Opportunity/Affirmative Action employer. All qualified applicants will receive consideration for employment without regard to race, color, religion, sex, national origin, disability, or protected Veteran status.*

*The above information on this description has been designed to indicate the general nature and level of work performed by employees within this classification. It is not designed to contain or be interpreted as a comprehensive inventory of all duties, responsibilities and qualifications required of employees assigned to this job.*

*Important notice to Employment businesses/ Agencies*

*BVI does not accept referrals from employment businesses and/or employment agencies in respect of the vacancies posted on this site. All employment businesses/agencies are required to contact BVI's human resources department to obtain prior written authorization before referring any candidates to BVI. The obtaining of prior written authorization is a condition precedent to any agreement (verbal or written) between the employment business/ agency and BVI. In the absence of such written authorization being obtained any actions undertaken by the employment business/agency shall be deemed to have been performed without the consent or contractual agreement of BVI. BVI shall therefore not be liable for any fees arising from such actions or any fees arising from any referrals by employment businesses/agencies in respect of the vacancies posted on this site.*