



Chargé de Développement Commercial

SECTEUR DE LA SANTE ET DU BIEN ÊTRE

Prospecter un réseau de pharmacies et de magasins spécialisés. Fidéliser les clients existants et développer. Négocier et signer des contrats commerciaux. Fixer des objectifs et les atteindre. Implémenter, mettre à jour les outils et supports de vente. Définir, suivre, analyser les indicateurs, rendre compte

Autonome, orienté défis et résultats, curieux, force de proposition, homme de terrain, collaboratif.

Référence à rappeler: 1497