

«Flector EP Tissugel, Solmucol, Solmucalm, Ialugen Plus ainsi que Biovigor»

Conseiller de vente (h/f) au service externe OTC pharmacies et drogueries

Pour la région Lausanne, parties de Vaud et Fribourg

Après 6 années couronnées de succès, la conseillère de vente d'IBSA a choisi de relever un nouveau défi, et nous nous adressons à vous pour sa succession ! Ici, vous pourrez déployer votre esprit d'entreprise et votre talent pour la vente : avec les produits IBSA très prisés, vous serez par-tout un partenaire apprécié. Vous reprenez une région de vente existante et très bien suivie. Après une familiarisation approfondie, y c. coaching, vous bénéficiez du soutien efficace de vos supérieurs et du service interne expérimenté.

Ce dont il s'agit

Vous organisez vos activités depuis chez vous. Vous mettez l'accent sur le suivi de relations durables avec la clientèle ainsi que sur le développement de votre segment de marché :

- Présentation et promotion avantageuse de la gamme de produits
- Informer sur les innovations, les opportunités et les possibilités
- Organiser et proposer des présentations pour groupes ainsi que des formations continues scientifiques
- Soutien aux clients pour la promotion des ventes au POS
- Identifier de nouveaux clients potentiels et nouer des contacts

Ce qu'il vous faut

Vous êtes une personne offensive, à même de développer des relations de confiance durables grâce à votre présentation soignée et à votre capacité à identifier les besoins des clients. Vous vous distinguez également par les qualités suivantes :

- Idéalement une formation de droguiste ou d'assistant/e en pharmacie ou des racines dans un domaine médical ou paramédical
- Un charisme gagnant et un sens de la négociation
- Bienvenue, mais pas impérative : une expérience dans le service externe
- Intérêt marqué pour le secteur pharmaceutique et identification à la gamme de produits

Votre nouvel employeur / vos perspectives

Sous le signe du progrès

L'Institut Biochimique SA (IBSA), dont le siège est au Tessin, jouit d'une excellente renommée dans les domaines de la rhumatologie, de la médecine du sport, de la dermatologie, de la pneumologie, de l'endocrinologie et de la médecine reproductive. A côté de la gamme de produits novateurs et de 65 brevets exclusifs, l'entreprise est connue pour sa recherche et développement, ainsi que pour ses valeurs éthiques. La construction d'un site de production moderne au Tessin souligne son lien avec la Suisse et symbolise la reprise mondiale. Aimerez-vous participer activement à son expansion à travers votre passion pour un réseautage durable, et réaliser votre rêve de relations diversifiées ?

Votre nouveau lieu de travail Lugano

Contact

Je me réjouis de faire votre connaissance !

Veillez me faire parvenir votre dossier de candidature par électronique avec la mention 1276.22

Je reste bien entendu d'information.

Mario Di Santo

+41 61 261 25 92 | disanto@disanto.ch
<http://www.disanto.ch>
http://www.xing.com/profile/Mario_DiSanto3/cv
<http://www.linkedin.com/in/mario-di-santo/>

Di Santo & Partner GmbH, Clarastrasse 2, CH 4058 Basel

DI SANTO & PARTNER

Unternehmensberatung

