



SECTEUR
SANTÉ
BEAUTÉ

Le Chef des Ventes a de nombreuses responsabilités. Il est responsable de l'atteinte des objectifs sur la France entière. Pour cela il s'appuie sur son réseau commercial ou scientifique sur le terrain : Délégués Pharmaceutiques, Chargés de Développement des Ventes, Délégués Hospitaliers, Attachés à la Promotion de Médicament, Visiteurs Médicaux, etc.



**CHEF DES
VENTES
NATIONAL**

SES MISSIONS

- ✦ PARTICIPER AU RECRUTEMENT DE SES COMMERCIAUX AFIN DE CONSTITUER UNE ÉQUIPE ÉQUILBRÉE
- ✦ FORMER SON ÉQUIPES SUR 2 DOMAINES : L'OFFRE PRODUIT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE & LES COMPÉTENCES MÉTIERS
- ✦ MOTIVER SA FORCE DE VENTE ET FIXER DES OBJECTIFS
- ✦ ACCOMPAGNER RÉGULIÈREMENT SON ÉQUIPE CHEZ LES CLIENTS
- ✦ REPORTER, FAIRE LA SYNTHÈSE DES RÉALISATIONS, ANALYSER ET PROPOSER DES ÉVOLUTIONS (HOMMES/OUTILS/MÉTHODES)

SA FORMATION



- BTS FORCE DE VENTE
- BTS MUC
- DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
- ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
- FORMATION SCIENTIFIQUE & DE MANAGEMENT
- EXPÉRIENCE DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ

LE PACKAGE Upsell

- FIXE ET VARIABLE SUR OBJECTIFS
- VÉHICULE DE SERVICE
- REMBOURSEMENT FRAIS PROFESSIONNELS

EVOLUTIONS POSSIBLES

- DIRECTEUR DE CLIENTÈLE
- RESPONSABLE TRADE MARKETING
- CHEF DE MARCHÉ
- RESPONSABLE SERVICE SUPPORT À LA VENTE
- RESPONSABLE SERVICE FORMATION COMMERCIALE OU SCIENTIFIQUE
- RESPONSABLE GRANDS COMPTES (KAM)

SES COMPÉTENCES

- EXIGEANT
- COMPÉTENT TECHNIQUEMENT
- HONNÊTE
- OBJECTIF
- BON PÉDAGOGUE
- EXEMPLAIRE
(COMPORTEMENT & ATTITUDE)
- MAÎTRISE LES COMPÉTENCES
-> SCIENTIFIQUES, TECHNIQUES & COMMERCIALES