HEMOTECH
Pollet Medical Group

OFFRE D'EMPLOI

Responsable Commercial Grand Est (H/F)

HEMOTECH déploie depuis plus de 37 ans en France une offre globale de dispositifs médicaux pour la dialyse, du traitement de l'eau jusqu'à l'aguille à fistule, et services dédiés. Basée sur la **proximité, la réactivité et l'expertise**, la société met aussi à disposition des formations sur mesure par son équipe d'experts disponible dans tout le territoire français. Avec un **esprit familial toujours très présent et au service des équipes médicales**, sa mission est de les accompagner au quotidien, de chercher des nouvelles solutions et garantir la sécurité des soins.

En croissance continue et certifié ISO 9001, ISO 13 485 et ISO 14 001, elle répond aux besoins essentiels de qualité, sécurité et performance des produits pour **améliorer les traitements et la qualité de vie des patients** dialysés. Contribuant à un avenir plus responsable et face à sa **démarche de développement durable**, HEMOTECH a aussi reçu en 2025 le label Engagé RSE AFNOR basé sur l'ISO 26000.

Nous recrutons **un(e) Responsable commercial(e) (F/H)** afin d'assurer une transition sereine et de poursuivre nos actions auprès des établissements de santé du secteur et notamment continuer à développer notre activité, accompagner les clients et assurer la promotion de l'ensemble des gammes de dispositifs médicaux dédiés à la dialyse. Le poste couvre le **secteur Grand Est**, avec une forte présence terrain auprès des centres de dialyse et établissements de santé.

Après une période de formation à nos produits et solutions (terrain et siège), vous serez en charge de :
• Piloter votre secteur commercial de A à Z : de la prospection à la fidélisation.
• Développer le portefeuille clients existants et conquérir de nouveaux centres de dialyse.
• Assurer la promotion et le développement de toutes les gammes de produits HEMOTECH.
• Coordonner l'ensemble des interlocuteurs : équipes médicales, services internes, fournisseurs.
• Veiller au respect des engagements contractuels : délais, coûts, qualité, jusqu'à la livraison des produits et services.
Vous jouerez un rôle central dans la bonne exécution des actions commerciales et la satisfaction client. Vous jouerez un rôle clé dans la réussite du développement du secteur et la performance commerciale.

Profil recherché :

Vous êtes issu(e) d'une formation **Bac+5 scientifique ou d'une double compétence scientifique / commerciale**.
Vous justifiez d'une expérience commerciale confirmée.
Vous maîtrisez les environnements scientifiques et savez dialoguer avec des interlocuteurs variés : médecins, infirmiers, pharmaciens, ingénieurs biomédicaux, directions d'établissement.
Rigueur, autonomie, sens de l'organisation, aisance relationnelle et capacité à convaincre sont indispensables pour réussir sur ce poste.

Vous souhaitez valoriser vos compétences dans une société dynamique et en croissance continue ?
Alors rejoignez-nous !

Nous mettrons à votre disposition les moyens nécessaires à votre réussite : formations, outils marketing, véhicule de fonction adapté, accès à une plateforme de réservation afin de limiter les avances de frais et faciliter l'organisation des déplacements.

Votre rémunération sera adaptée à votre profil avec une rémunération attractive (fixe + part variable sur objectifs déplafonnée en cas d'objectifs dépassés). Vous bénéficierez également :
- d'un accord d'intéressement abondé par l'entreprise de 20% en cas de placement sur le plan épargne entreprise
- d'une mutuelle familiale prise en charge à 50 % par l'employeur,
- ainsi que des jours de RTT (forfait de 215 jours travaillés par an).

Vous êtes intéressé(e) ?

Merci d'adresser votre candidature à notre service Ressources Humaines à l'adresse suivante: **rh@hemotech.fr**