

INGÉNIEUR.E TECHNICO – COMMERCIAL

Mission générale

Assure la vente des produits et solutions en réponse aux besoins des professionnels de santé. Il informe et forme ces derniers sur les caractéristiques et les conditions d'utilisation des produits et services.



ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Information sur les caractéristiques et les conditions de bonne utilisation des produits et services, qui sont adaptés aux besoins définis par le professionnel de santé
- Vente des produits et services dans le cadre de marchés publics/privés
- Développement de partenariats commerciaux durables avec les acteurs de santé (clients), caractérisés par une relation intègre et professionnelle
- Formation des professionnels de santé à la bonne utilisation des produits
- Analyse des potentiels, des besoins de chaque cible en vue de valoriser le portefeuille client
- Participation à des manifestations professionnelles (congrès, symposiums...) pour assurer la représentation de l'entreprise et de sa ligne de produits
- Remontée des informations terrain (question technique, réclamations qualité...) et veille concurrentielle
- Participation à l'élaboration d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux
- Optimisation de la visibilité des produits
- Analyse des résultats et mise en place des actions correctives et de développement
- Élaboration du reporting quantitatif et qualitatif de son activité



COMPÉTENCES REQUISES

- > **Maîtrise de l'anglais technique**
- > **Connaissance de son environnement, ses produits, ses clients**
- > **Capacité à développer des relations commerciales pérennes avec les clients**
- > **Maîtrise des techniques de commercialisation et de négociation**
- > **Sens de l'organisation** : savoir organiser son travail avec efficacité, planifier ses activités en gérant ses priorités



DIPLÔMES REQUIS

- Bac +2
- Bac +4 scientifique ou commercial

Pour le médicament vétérinaire, la qualification doit répondre aux exigences du décret n° 2016-624 du 18 mai 2016.



EXPÉRIENCE

Une première expérience dans la vente est un plus pour s'intégrer aisément dans la fonction.



MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

- Chef.fe de produit
- Ingénieur.e d'application



TENDANCES D'ÉVOLUTION DU MÉTIER

La recherche du service rendu aux patients conduit à renforcer les compétences techniques des personnels en contact avec les utilisateurs du dispositif. On observe également un renforcement de la posture de conseil et d'accompagnement du client qui doit dépasser la simple présentation et démonstration du produit.



TÉMOIGNAGE

Bruno

INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL DANS L'INDUSTRIE DU DISPOSITIF MÉDICAL

PARCOURS :

après un DUT en logistique, suivi d'une maîtrise de sciences de gestion et un DESS en marketing et commercial, Bruno s'oriente vers le métier d'ingénieur technico-commercial. Sa mission : proposer du matériel d'endoscopie chirurgicale à des établissements de santé qui ont un bloc opératoire.

« Je rencontre beaucoup d'interlocuteurs, ce qui est intéressant et complexe à la fois. Chirurgiens, infirmiers ou encore directeurs d'établissement, vous devez adapter votre discours en fonction de votre client !

D'un côté, il y a les utilisateurs du produit en bloc opératoire et de l'autre, le personnel administratif comme l'ingénieur biomédical qui gère l'ensemble des équipements d'un établissement, le directeur de l'établissement ou le responsable du service économie pour un hôpital. Autant de personnes que je vais devoir convaincre et rassurer quant à l'utilisation du produit que je leur propose. Les arguments ne sont pas les mêmes.

Selon Bruno, l'ingénieur technico-commercial remplit deux principales missions : la mission commerciale classique qui consiste à proposer un produit ou dispositif mais aussi, et de plus en plus, une mission d'accompagnement du client.

Je suis en charge d'assurer la démonstration du produit aux utilisateurs. Une fois la vente conclue, j'installe le matériel puis je forme les utilisateurs à son utilisation.

Ce qui me plaît dans ce métier ? La diversité des produits que nous proposons me permet d'aborder toutes les chirurgies. Dans un même établissement ou un même hôpital, je vais pouvoir rencontrer des clients différents selon le type de chirurgie pratiquée.

Mon métier n'est pas purement commercial, il fait appel à certaines compétences techniques.

Deux atouts pour réussir dans cette fonction ? Une grande adaptabilité et une certaine curiosité !»