



Date de publication : 9 septembre 2025

Pour candidater, merci de nous transmettre votre CV à l'adresse : [recrutement@alterecosante.net](mailto:recrutement@alterecosante.net)

## OFFRE D'EMPLOI N°2025\_2

### POSTE : TECHNICO-COMMERCIAL(E) Dispositifs Médicaux

Afin de renforcer notre équipe commerciale de terrain, nous recherchons un(e) Technico-Commercial(e) prêt(e) à porter les valeurs d'Alter Eco Santé. Leader sur les solutions des transferts, nous protégeons la santé des soignants/aidants (prévention des troubles musculosquelettiques) tout en veillant à maintenir l'autonomie et l'estime de soi des patients/aidés. Nous commercialisons nos produits auprès d'établissements, de centrales d'achats et de distributeurs jusqu'au domicile.

Notre parcours d'intégration vous amènera à maîtriser notre expertise métier grâce à de nombreuses formations. Une fois autonome, vous serez toujours suivi et accompagné par vos collègues.

La compréhension du sens qu'Alter Eco Santé propose à ses clients et à ses utilisateurs est un élément essentiel à votre candidature.

Basée au cœur de votre secteur géographique, votre mission consistera à :

- Apporter des conseils techniques lors de démonstrations de nos solutions (y compris de la formation et du conseil) à nos clients et prospects.
- Animer, sur votre secteur, nos référencements nationaux.
- Développer les ventes de dispositifs médicaux selon des cycles courts et longs.

Votre mission comprendra des déplacements réfléchis sur les clients cibles et il doit être envisagé de devoir passer plusieurs nuits hors domicile par semaine. Une expérience dans le secteur médical et médico-social est nécessaire.

#### Responsabilités :

- Développez et fidélisez un portefeuille de clients en B2B (Centres hospitaliers, CRF/SMR, Prestataires de Services et Distributeurs Médicaux, Services d'Aides à Domicile ...),
- Assurez la présentation, la démonstration et la formation aux produits auprès des équipes clients,
- Analysez les besoins terrain pour proposer des solutions sur mesure,
- Assurez un reporting régulier et êtes force de proposition,
- Animez votre secteur via des tournées terrains régulières (découpages réguliers à prévoir) et des événements professionnels (salons, jpo, ...)

#### Compétences requises :

- Sens du service client et goût du défi,
- Aisance relationnelle et capacité à former ou convaincre des interlocuteurs variés (professionnels de santé, acheteurs, techniciens, ...),
- Autonome, mobile, et organisé(e),
- Expérience souhaitée vente terrain B2B entre 3 et 10 ans (matériel médical, santé, ou secteur technique),
- Bonne maîtrise des outils CRM et bureautiques.

**Un poste est à pourvoir dans le Nord (Hauts de France - Normandie) et un autre en Nouvelle-Aquitaine.**

La rémunération est composée d'un fixe selon expérience, et après une période probatoire, de primes qualitatives et quantitatives. Les entretiens se dérouleront préalablement en visioconférence, puis lors d'un rendez-vous présentiel en région toulousaine.

Type d'emploi : CDI

Permis/certification: Permis B (Requis)

Disposition à l'égard des déplacements professionnels: 75 % (Requis)

Lieu du poste : Déplacements fréquents

**ALTER ECO SANTE ZI Lou Verdaï - 7 Impasse Pradié - 31270 Villeneuve Tolosane**

TEL. 05.34.46.03.76 - FAX 05.34.46.13.65 - [contact@alterecosante.net](mailto:contact@alterecosante.net) - [www.alterecosante.net](http://www.alterecosante.net)