

VENTE

Rejoindre un leader mondial dans le domaine de la santé et de l'électronique grand public.

Fabricant d'équipement optique et numérique, Olympus est présent sur les marchés de la santé, de l'industrie, de la recherche et de la photographie professionnelle et grand public. Référence incontournable dans son domaine, Olympus cultive l'exigence et veille à offrir des produits et services conformes aux normes industrielles les plus strictes. Et si l'entreprise contribue à rendre la vie de ses clients plus saine et plus sûre, c'est aussi grâce à l'implication de ses collaborateurs stimulés par une politique RH favorisant confiance et épanouissement.

Travailler au sein des équipes Vente, c'est concrètement :

- ✓ être l'interlocuteur d'une très grande diversité de corps de métier,
- ✓ valoriser la haute performance de nos gammes de produits,
- ✓ être extrêmement précis, fiable et honnête sur ce que l'on vend.



FINALITÉ / MISSION

Au sein d'une de nos équipes commerciales, vous développez les ventes d'une gamme de produits médicaux, scientifiques ou grand public dans le respect de la politique du Groupe et des objectifs de chiffre d'affaires et de marge.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- mettre en œuvre la stratégie commerciale
- prospecter de nouveaux clients
- présenter des solutions appropriées aux prospects
- construire les dossiers de réponse aux consultations ou appels d'offre
- négocier les conditions contractuelles, les référencement...
- assurer les relations entre les différentes équipes support (Marketing, Communication, Administration des Ventes...)
- participer aux congrès et salons de ses spécialités

« Valoriser la haute performance de nos gammes de produits »



OLYMPUS®

Your Vision, Our Future



COMPÉTENCES CLÉS

(selon les métiers)

- ✓ bien connaître son environnement, la réglementation applicable, ses produits, ses clients
- ✓ maîtriser les techniques de commercialisation et de négociation
- ✓ développer des relations commerciales pérennes avec les clients
- ✓ organiser et planifier son travail avec efficacité, planifier ses activités en gérant ses priorités
- ✓ recueillir et transmettre l'information de manière fiable
- ✓ bonne communication

ACCÈS AU MÉTIER

Formation supérieure bac +2
à bac +5 en vente ou sciences.

CRITÈRES DE PERSONNALITÉ

- ✓ sens du service client,
 - ✓ autonomie,
 - ✓ qualité d'écoute,
 - ✓ esprit d'équipe,
 - ✓ respect des directives,
 - ✓ ténacité,
 - ✓ empathie,
 - ✓ force de persuasion,
 - ✓ enthousiasme,
 - ✓ capacité d'initiative,
- seront les clefs de la réussite à ces postes chez Olympus.

« Être
extrêmement
précis, fiable
et honnête
sur ce que
l'on vend »

TYPES DE POSTES

(30 % des effectifs)

- ✓ délégué technico commercial (h/f)
- ✓ attaché commercial (h/f)
- ✓ responsable grand compte (h/f)
- ✓ directeur régional des ventes (h/f)
- ✓ directeur commercial (h/f)...

POUR POSTULER

olympus.fr - espace recrutement

OLYMPUS®

Your Vision, Our Future