



## POSTE A POURVOIR

**Responsable Régional des ventes H/F**  
**Secteur Nord (sectorisation 19 – MSAS)**

**Statut** : Cadre itinérant – Forfait jour

**Responsable Hiérarchique** : Directeur Régional des Ventes Nord

**Lieu de Travail** : Départements 02 – 27 – 60 – 76 - 80

**Rémunération (selon profil)** : Fixe + Primes + Véhicule de fonction + Frais professionnels

**Prise de poste dans les meilleurs délais.**

### **RÔLE ET RESPONSABILITES :**

Le responsable Régional (H/F) est en charge :

De contribuer au développement du chiffre d'affaires de son secteur en fidélisant et développant un portefeuille de clients ophtalmologistes, opticiens, orthoptistes, pharmaciens.

De promouvoir la stratégie commerciale de Menicon auprès des ophtalmologistes et des opticiens à travers différentes gammes de produits (lentilles rigides, souples et solutions d'entretiens) en s'appuyant sur la stratégie et les outils marketing et techniques mis à sa disposition.

Il est le relais direct entre Menicon et ses clients et doit s'assurer de la bonne remontée des informations clients.

### **ATTRIBUTIONS/ACTIVITES**

Le responsable Régional (H/F) est en charge :

- D'assurer une bonne couverture de son portefeuille clients afin de promouvoir la gamme de produits Menicon en lien avec des objectifs d'activité fixés par la direction commerciale.
- De négocier les conditions commerciales annuelles sur la gamme de produit Menicon selon les objectifs fixés par la direction commerciale
- D'assurer un suivi qualitatif de la relation client et mettre à disposition des clients l'ensemble du matériel nécessaire (boîtes d'essais, documentations, outils de communication, Trade marketing...) nécessaire à la pratique et la vente des produits Menicon.
- D'assurer la remontée d'information, la gestion du fichier clients au travers de l'outil CRM à disposition
- D'assurer un reporting d'activité hebdomadaire et mettre en place les actions correctives avec son manager si nécessaire.
- S'assure de développer ses compétences commerciales et techniques en participant aux formations qui lui seront dispensées et améliorer la qualité de la relation clients.

- D'animer son secteur et ses clients en organisant des réunions d'information produits, technique, table ronde, dans le respect des procédures de déclaration transparence.

Selon les besoins de Menicon, le Responsable Régional pourra participer à des séminaires, congrès et manifestations professionnelles sur et hors de son secteur.

### **RELATIONS PROFESSIONNELLES**

A l'intérieur de la société

- Directeur régional des ventes Nord dont il dépend
- Service Support clients, Service Formation, Service Marketing

A l'extérieur de la société

- Professionnels de santé dans le monde de l'optique : ophtalmologistes, opticiens, orthoptistes, pharmacien

### **PROFIL RECHERCHE**

#### **Formation et Atouts**

Par sa présence sur le terrain, Le Responsable Régional (H/F) fidélise une clientèle existante d'ophtalmologistes, d'orthoptistes et d'opticiens et en parallèle, la développera.

L'activité d'un Responsable Régional (H/F) chez Menicon SAS se décompose généralement en : 80% du temps pour la fidélisation et 20% pour le développement de la clientèle.

Vous avez une expérience commerciale réussie idéalement dans le domaine de l'optique et/ou de la contactologie et vous maîtrisez les techniques de ventes.

Une formation clinique ou scientifique initiale est prioritairement requise pour ce poste même si l'expérience sera prévalente.

Autonome, rigoureux, vous savez vous organiser pour optimiser les nombreux déplacements que nécessite ce poste.

Vous êtes à l'aise avec Excel, idéalement avec l'outil Salesforce.

Vous travaillerez dans le respect des procédures internes et de la réglementation en vigueur dans votre domaine d'activité (loi anti-cadeaux, ...)

A l'embauche, un cursus de formation sur toute la gamme de produits est planifié et par la suite, vous bénéficierez de l'appui constant de notre service technique.

#### **Lieu de Travail :**

#### **Départements 02 – 27 – 60 – 76 - 80**

Le candidat sera idéalement domicilié dans le **département du 76 (Seine Maritime) ou du 60 (Oise)** afin d'optimiser les déplacements sur son secteur.

## **Rémunération**

- Fixe + Prime de vacances / Prime de fin d'année (équivalent 13<sup>ème</sup> mois )
- Primes sur objectifs trimestrielles
- Véhicule de fonction (prise en charge carburant à titre professionnel et personnel)
- Frais professionnels /carte tickets restaurant
- Epargne salariale (participation / intéressement / PEE)
- Mutuelle isolée ou familiale (prise en charge 60% Menicon)
- Avantages CSE

## **POURQUOI NOUS REJOINDRE ?**

Collaborer avec **un acteur de référence en contactologie**, reconnu pour son expertise scientifique et la qualité de ses produits.

Occuper un poste où vous bénéficierez d'une **réelle autonomie** sur votre secteur et de **moyens concrets** pour réussir (formation, accompagnement, outils performants).

Intégrer **des équipes à taille humaine**, avec des valeurs fortes et engagées

## **POUR POSTULER**

***Vous vous reconnaissez dans ce descriptif de poste ?***

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à :

[recrutement@menicon.fr](mailto:recrutement@menicon.fr)

en expliquant en quoi vous êtes la personne idéale pour cette opportunité et pour quel secteur vous postulez !