

# Un emploi chez Biron vous intéresse ?

## **Responsable du service client et développement commercial**

Territoire : Laval-Laurentides-Lanaudière (Rive-Nord)

*Permanent temps plein*



### **Sommaire du poste**

En tant que responsable du service client et développement commercial pour les régions de Laval, Laurentide et Lanaudière, vous aurez plusieurs responsabilités liées au développement d'opportunités d'affaires sur ce territoire. Vous devrez bien représenter les services de BIRON Groupe Santé inc. auprès de nos clients actuels et potentiels. Vous devrez effectuer de la prospection afin d'assurer la croissance sur le territoire défini. Pour ce faire, vous devrez gérer votre horaire du temps et prioriser vos activités en fonction des objectifs stratégiques de la compagnie.

### **Rôles et responsabilités**

- Effectuer la promotion de nos différents services et programmes auprès des médecins;
- Effectuer la prospection de nouvelles cliniques médicales;
- Travailler en étroite collaboration avec les autres représentants BIRON ainsi qu'avec les partenaires d'affaires;
- Travailler en étroite collaboration avec les opérations afin de coordonner les activités des centres de même que la mise sur pied de nouveaux projets;
- Assurer un suivi avec le personnel du siège social concerné afin de satisfaire les demandes des clients;
- Organiser des événements et activités de formation médicale continue pour soutenir les objectifs du développement stratégique;
- Implanter toutes les activités promotionnelles;
- Participer aux réunions du département ventes.

### **Qualifications requises**

- Diplôme universitaire dans un domaine approprié;
- Un minimum de 3 ans d'expérience en ventes et prospection;
- Expérience dans le domaine médical ou pharmaceutique un atout;
- Expérience en soins du sommeil ou titre d'inhalothérapeute un atout;
- Bilinguisme (Français/Anglais) à l'oral ainsi qu'à l'écrit
- Posséder une excellente maîtrise des outils de la suite Microsoft Office;
- Connaissance d'un logiciel de gestion des relations clients (CRM) (un atout);
- Permis de conduire valide;
- Entregent, dynamisme, autonomie, rigueur;
- Facilité d'adaptation, sens de l'organisation et gestion de priorités.

### **Pour soumettre votre candidature :**

Par courrier électronique : [rh@groupebiron.ca](mailto:rh@groupebiron.ca)

Par la poste : 4105-F, boul. Matte Brossard (QC) J4Y 2P4