

## Commercial BtoB (H/F) - Industrie Médicale

*Rejoignez un groupe en pleine croissance qui place l'innovation au centre de sa stratégie de développement*

La société **PRECXIS** est spécialisée dans la fabrication d'**outils coupants de haute précision pour le secteur médical**, en maîtrisant toutes les étapes de production des Dispositifs Médicaux certifiés **ISO 13485**. Entreprise à taille humaine, Precxis est reconnue pour son savoir-faire technique et son exigence de qualité, au cœur d'un secteur médical en pleine croissance.

PRECXIS est une filiale du groupe **PRACARTIS**, groupe industriel français composé de 9 PME familiales (la 1<sup>ère</sup> créée en 1974) et une filiale en Suisse. Il propose de l'ingénierie et des solutions pour l'usinage de précision avec l'ambition d'optimiser et de moderniser les process et stratégies d'usinage de ses clients, en s'inscrivant ainsi dans une industrie durable et performante.

Le groupe PRACARTIS répond aux exigences de ses grands donneurs d'ordre grâce en particulier à ses solutions innovantes développées dans son centre d'essais et de R&D.

Il est présent dans de nombreux secteurs industriels : aéronautique, défense, automobile, médical, dentaire, nucléaire, horlogerie, spatial, micromécanique, décolletage, ferroviaire.

Dans le cadre de son développement, PRECXIS recherche **un(e) commercial(e) itinérant(e)** pour la France et l'export proche (GB, Benelux, CH, IT, ES, PT).

### DESCRIPTION DU POSTE

Au sein de la société et sous l'autorité du directeur du site, le/la commercial(e) développera les ventes de l'ensemble de la gamme d'outils PRECXIS en s'appuyant sur les clients existants, les prospects ainsi que les distributeurs.

### MISSIONS

- Fidéliser le portefeuille clients existant avec un vrai sens du service et entretenir la relation terrain,
- Prospecter de nouveaux clients / marchés,
- Identifier les besoins techniques, proposer des solutions adaptées,
- Suivre les affaires de bout en bout, de la prospection à la fidélisation,
- Participer à la stratégie commerciale et à la croissance de l'entreprise,
- Représenter PRECXIS lors de salons et déplacements en France et à l'étranger.

### EXPÉRIENCE

Vous justifiez d'une expérience confirmée (minimum 5 ans) dans la vente de dispositifs médicaux et manifestez un réel intérêt pour l'industrie et la mécanique de précision.

## QUALITÉ

- Maîtrise des techniques commerciales
- Sens de l'écoute, de la négociation et de la diplomatie
- Adaptabilité et gestion des urgences
- Sens de l'organisation
- Mobile

## VOTRE FORMATION & VOS COMPÉTENCES

- Titulaire d'un BAC+2 minimum,
- Expérience de vente dans le domaine du médical obligatoire,
- Maîtrise des outils bureautiques (Outlook, Pack Office), CRM, ERP...
- Anglais professionnel

## CONDITIONS & AVANTAGES

Poste en CDI, à temps plein (35 heures).

Poste basé à PEILLONNEX - Déplacements à prévoir.

Rémunération selon profil & véhicule de fonction

Le groupe PRACARTIS déploie une politique RSE qui met la qualité de vie et les conditions de travail au centre de ses préoccupations. Concrètement, vous trouverez chez PRECXIS :

- Restaurant d'entreprise
- Mutuelle améliorée – prévoyance - 13<sup>ème</sup> mois – Gratifications salariales
- Environnement de travail agréable : locaux récents, lumineux, en pleine campagne
- Evénements conviviaux
- Borne de recharge pour véhicule électriques à disposition

Rejoindre PRECXIS, c'est intégrer une entreprise à taille humaine, reconnue pour son savoir-faire technique et son exigence de qualité, au cœur d'un secteur médical en pleine croissance.

**Vous vous reconnaissez dans ce profil ? Envoyez-nous votre candidature dès aujourd'hui !**