

CARE CHANGES  
EVERYTHING.

Beiersdorf

HOME OF



Eucerin

Hansaplast

LA PRAIRIE  
SWITZERLAND

CHANTECAILLE

## DÉLÉGUÉ PHARMACEUTIQUE BIARRITZ / BAYONNE / ANGLET

Chez Beiersdorf, nous voulons aider les gens à se sentir bien dans leur peau - et notre engagement va bien au-delà des soins de la peau. Depuis 140 ans, nous développons des produits de soins de la peau et du corps innovants pour des marques renommées telles que NIVEA, Eucerin, La Prairie, Hansaplast et Labello. Nous agissons conformément à notre objectif, WE CARE BEYOND SKIN, et assumons la responsabilité de nos consommateurs, de nos employés, de l'environnement et de la société. Derrière chaque marque, chaque produit et chaque réalisation se trouvent plus de 20 000 employés. C'est pour eux que nous vivons dans une culture inclusive de respect et de confiance qui est fortement alignée sur nos valeurs - SOIN, COURAGE, SIMPLICITÉ et CONFIANCE. Nous accueillons également la diversité en valorisant le caractère unique de chaque individu et en nous engageant pour l'égalité des chances pour tous.

Beiersdorf est une entreprise qui a à cœur de développer ses collaborateurs et qui encourage la promotion interne, Vous serez au cœur d'une dynamique d'échanges et d'excellence, et profiterez d'un management et d'un accompagnement personnalisé tout au long de votre parcours !

### JOB DETAILS

Contract Type: Unlimited / Full-Time  
Country / City: France / Bordeaux  
Company: Beiersdorf s.a.s. (France)  
Job ID: 16951

Quelles seront vos missions ?

- Rattaché(e) au Directeur Régional, vous contribuez au développement commercial de nos marques (Eucerin / Elastoplast / Nobacter) dans les pharmacies et parapharmacies de votre secteur : 64/66
- Vendre les assortiments permanents et les nouveaux produits conformément à la politique commerciale et aux objectifs fixés,
- Développer son argumentation auprès des équipes officinales, en utilisant les supports de vente du Laboratoire, dans le respect de l'image médicale de nos marques,
- Planifier son activité de façon optimale pour atteindre son objectif quotidien de 5 visites qualitatives,
- Effectuer la prise de commandes,
- Vendre les opérations promotionnelles dans le respect de la politique commerciale définie,
- Développer la qualité d'exposition de nos marques (merchandising)
- Référencer de nouveaux prospects,
- Assurer des flux d'information fiables et réguliers avec l'entreprise.

Quel profil recherchons-nous ?

### Compétences

- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Maîtrise du pack Office et des différents CRM
- Organisation (planning de tournée)

- Capacité d'analyse et de recommandation
- Capacité à convaincre

#### *Savoir être*

- Esprit de synthèse
- Autonomie
- Rigueur
- Qualités relationnelles
- Esprit d'équipe
- Enthousiaste et dynamique
- Compétiteur (trice)

#### *Expérience et formation*

- De formation (Bac+2 – Bac + 5)
- Une expérience similaire significative dans le secteur GMS et/ou pharmacie