

## Responsable régional – Secteur Nord-Est (H/F)

Fondée en 2011, Physidia est aujourd’hui reconnue comme un expert français de la dialyse à domicile. Depuis ses débuts, l’entreprise place l’innovation au centre de ses priorités, au service du confort, de la sécurité et de l’autonomie de chaque patient. Grâce à cette approche, Physidia a développé et commercialise le moniteur S<sup>3</sup>, un système spécifiquement conçu pour l’hémodialyse quotidienne à domicile.

Bien que Physidia ait connu une forte croissance, Physidia a su conserver son esprit « start-up », avec une équipe passionnée et dynamique prête à vous accueillir, si vous êtes motivé(e) par les nouvelles technologies, stimulé(e) par les défis, et avez soif d’apprendre.

Dans ce contexte de croissance et d’innovation et afin de développer la thérapie d’hémodialyse à domicile au sein du secteur de la néphrologie, nous recrutons un(e) **Responsable Régional pour le secteur Nord-Est**.

Rattaché à la Direction des ventes, ce rôle clé consiste à accompagner les professionnels de santé des hôpitaux, en particulier les néphrologues, et à renforcer les partenariats avec nos clients. En tant qu’interlocuteur privilégié, vous serez responsable du développement commercial et de la gestion de projets pour faire avancer notre mission qui est d’améliorer la vie des patients.

### Rejoignez-nous !

En tant que Responsable Régional, vous aurez pour objectif de promouvoir la gamme de produits et services de Physidia, tout en assurant le développement des ventes dans votre secteur géographique.

A ce titre, vos principales missions incluront :

#### 1. Le développement commercial

- Promouvoir la thérapie d’hémodialyse à domicile auprès des néphrologues, pharmaciens, ingénieurs biomédicaux, infirmiers et autres médecins dans les services de dialyse ;
- Prospecter et négocier des contrats avec les établissements de santé privés et publics ;
- Assurer le suivi des appels d’offres, la gestion des renouvellements de marchés et la création de nouveaux sites ;
- Animer et fidéliser les relations clients à long terme, en développant des partenariats solides.

#### 2. Le support technique et la formation

- Réaliser des démonstrations des produits et services en collaboration avec les spécialistes de la thérapie ;
- Mettre en place des projets stratégiques pour le développement de la thérapie à domicile : organisation de formations, symposiums, et plans de formation adaptés ;
- Assurer le lien avec les ARS régionaux en étroite collaboration avec la direction commerciale.

### 3. Le suivi et reporting

- Gérer la traçabilité des actions commerciales dans Salesforce et réaliser un reporting régulier auprès de la direction marketing et des ventes ;
- Réaliser des prévisions de ventes et analyser les besoins en dialyse des clients et prospects ;
- Étudier la concurrence et suivre les évolutions du marché (prix, produits, services associés).

### 4. La relation avec le service après-vente

- Collaborer avec les techniciens SAV pour résoudre les problèmes post-vente ;
- Assurer la gestion de la qualité, en remontant toute information nécessaire à l'amélioration continue des produits et services.

### 5. La participation aux événements

- Participer à des congrès, forums et autres événements pour représenter la marque, échanger avec les clients et développer de nouvelles opportunités commerciales.

## Profil recherché

- **Formation :** Diplôme supérieur de niveau Bac +5, idéalement en médecine, biologie, sciences de la santé ou commerce
- **Expérience professionnelle** de minimum 5 ans en tant que commercial dans le domaine de la néphrologie/dialyse ou des dispositifs médicaux
- **Compétences et qualités :**
  - Expertise dans la vente de dispositifs médicaux, notamment en néphrologie et dialyse.
  - Autonomie, sens des responsabilités et capacité à travailler en équipe.
  - Bonne maîtrise des techniques de vente, négociation et gestion des relations clients.
  - Connaissance du marché français de la dialyse et des produits associés.
  - Compétence en gestion de projets, avec une approche orientée résultats.
  - Maîtrise de Salesforce pour le suivi commercial et le reporting.
  - Maîtrise de l'anglais professionnel.

### Ce que nous offrons :

- Un environnement dynamique et stimulant, avec de nombreuses opportunités de développement
- Un rôle stratégique au sein d'une équipe passionnée et professionnelle
- La possibilité de travailler sur des projets innovants dans un secteur en pleine évolution

## Informations sur le poste

- Cette fonction est rattachée au Directeur des ventes France
- Rémunération fixe et variable selon profil et expérience
- Statut Cadre, forfait annuel de 216 jours
- Voiture de fonction
- Lieu de travail : 100% déplacement dans le secteur géographique
- Mutuelle Familiale

Si vous êtes passionné par le domaine de la néphrologie et souhaitez contribuer activement au développement de la thérapie d'hémodialyse à domicile, rejoignez-nous et participez à l'évolution de notre entreprise !