



DÉLÉGUÉ MÉDICO-TECHNIQUE H/F

Lieu : Nouvelle-Aquitaine
Nombre de postes : 1
Type de contrat : CDI
Temps de travail : Temps plein

Présentation du Groupe

Air Liquide est un leader mondial des gaz, technologies et services pour l'industrie et la santé. Présent dans 80 pays avec environ 66 000 collaborateurs, le Groupe sert plus de 3,6 millions de clients et de patients. Oxygène, azote et hydrogène sont des petites molécules essentielles à la vie, la matière et l'énergie. Elles incarnent le territoire scientifique d'Air Liquide et sont au cœur du métier du Groupe depuis sa création en 1902.

Air Liquide a pour ambition d'être un leader de son industrie, d'être performant sur le long terme et de contribuer à un monde plus durable.

Air Liquide place la diversité au cœur de ses activités et s'engage notamment en favorisant l'égalité professionnelle et l'emploi des travailleurs en situation de handicap.

Descriptif de l'entité et de l'activité

Le réseau « 5A » est composé de ADAIR Assistance (Nord-Pas de Calais), APAIR Assistance (Picardie), ADEP Assistance (IDF), ARAIR Assistance (Région Centre) et AEMA (Pyrénées Atlantiques). Ces 5 entités, prestataires de proximité, experts et solidaires, sont reconnues pour la prise en charge globale et de haute technicité à domicile de patients adultes et enfants, dans les domaines respiratoires, de la perfusion, de la nutrition et de l'insulinothérapie. Ses équipes s'engagent aux côtés des professionnels de santé, à offrir aux patients une meilleure qualité de vie dans le cadre de leur traitement.

ARAIR Assistance assure également la vente et la location aux particuliers et aux établissements de santé de tous types de matériels de maintien à domicile.

Missions & Responsabilités

ARAIR Assistance est constamment à la recherche de nouveaux talents afin de venir enrichir les compétences de ses équipes et de saisir les opportunités du marché.

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous aurez pour mission le développement commercial de l'activité sur un secteur géographique défini. Vous devrez établir une relation privilégiée avec les prescripteurs pour offrir aux patients une prestation de santé à domicile de haute qualité.

Fort de votre savoir-faire commercial et de votre connaissance du domaine de la santé, votre réussite dans ce challenge sera matérialisée par la collaboration avec de nouveaux prescripteurs et le développement de notre chiffre d'affaires.

Pour cela, vous développerez un portefeuille de prescripteurs spécialistes privés et hospitaliers afin de promouvoir l'offre de service et l'image de marque de la société. Vous devrez aussi être force de conseil sur les services et les prises en charge de nos prestations.

Votre intérêt pour notre activité riche de relations humaines ainsi que votre dynamisme et votre engagement vous permettront de relever ce défi.

Profil et compétences

- Maîtrise de l'environnement technique
- Intelligence relationnelle
- Capacité d'écoute
- Capacité à bien cerner les enjeux
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité à anticiper et à proposer
- Sens de l'engagement

Informations complémentaires

Convention collective nationale du négoce et des prestations de services dans les domaines médico-techniques.

Avantages sociaux

Catégorie professionnelle : Cadre
Mutuelle et Prévoyance
Participation et Intéressement
Véhicule de fonction
Type d'emploi : Temps plein, CDI

Dossier de candidature - CV + lettre de motivation – à adresser par courriel à :

recrutement@arair.fr