



Recrute un(e) Responsable Comptes Clients Centre pour le Département : 59
CDI / Profil : itinérant / BU : Animaux de Compagnie

Zoetis est le laboratoire pharmaceutique leader mondial en santé animale, qui découvre, développe et commercialise des médicaments, vaccins, tests génétiques, biodevices et produits de diagnostic. Depuis près de 70 ans, Zoetis travaille aux côtés de ceux qui élèvent et prennent soin des animaux : éleveurs, vétérinaires et propriétaires. Grâce à notre expertise en matière de R&D et de fabrication, nous offrons des produits innovants et fiables qui répondent aux enjeux sanitaires et commerciaux auxquels nos clients sont confrontés chaque jour. Nous avons à cœur de faciliter la tâche de tous pour que les animaux bénéficient de la meilleure santé possible. C'est pourquoi nous avons développé l'approche « santé en continu » qui propose une gamme complète de produits permettant de prédire, prévenir, détecter et traiter les maladies. Cette approche permet aux vétérinaires et aux propriétaires de bénéficier d'une offre exhaustive et de qualité en médicaments, vaccins, tests génétiques, biodevices et produits de diagnostic spécialement conçus pour leurs animaux et leurs besoins. Pour en savoir plus, consulter les sites zoetis.fr et zoetis.com.

La mission

Le/la Responsable Comptes Clients "RCC" :

- Assure l'atteinte des objectifs commerciaux de son secteur
- Contribue à la croissance des ventes et aux gains de parts de marché pour les gammes de produits déterminées et concourir ainsi au succès de ZOETIS à l'échelon national.
- Diffuse les messages marketing et mettre en place les programmes définis pour la BU aux cibles de son secteur.
- Instaure des partenariats gagnant-gagnant sur le long terme avec nos clients, en étroite collaboration avec l'équipe de Responsables Techniques Régionaux (RTR) et l'équipe marketing sous la responsabilité du Directeur Commercial (DC) de sa région

Vous

- Diplômé(e) universitaire ou formation supérieure en sciences ou titre de Délégué Vétérinaire.
- Expérience réussie en tant que commercial(e).
- Bonne maîtrise des logiciels de gestion et des outils de communication standards.
- Permis de conduire en cours de validité.
- Idéalement expérience du secteur de la santé animale et compréhension de l'anglais

Ce poste est totalement axé « terrain ». Il nécessite des déplacements avec nuit sur place pendant la semaine. Des déplacements occasionnels de plusieurs jours visant à se rendre aux réunions et formations indispensables pour une bonne maîtrise des connaissances ad hoc sont également à prévoir. Ce poste requiert un contact quotidien avec la clientèle et nécessite à ce titre une fidélité absolue aux orientations de l'entreprise.

Pour en savoir plus sur le contenu du poste et adresser votre CV :
<https://www.linkedin.com/jobs/view/3514644544/>