



Offre : H/F Chargé(e) d'affaires commercial - Médical / Commercial

Envie de rejoindre un secteur porteur de sens, contribuant à l'amélioration des soins pour les patients du monde entier souffrant de pathologies articulaires ?

Convaincu par le Made in France et son industrie, pour contribuer à sa promotion dans le monde entier ?

Le tout dans une entreprise dynamique, à taille humaine, concernée par les enjeux écologiques, économiques et sociaux de notre ère ?

Ne cherchez plus ! HTI est fait pour vous !

HTI Group est une PME de 50 collaborateurs, basée à **Décines** (aux portes de Lyon), spécialisée dans les technologies des céramiques avancées pour l'industrie des dispositifs médicaux implantables : nettoyage, conditionnement, revêtements céramiques sur prothèses orthopédiques, conception et fabrication d'implants orthopédiques.

Nous réunissons deux entités complémentaires :

- **HTI TECHNOLOGIES** (depuis 1979) : experte du revêtement céramique pour prothèses orthopédiques, mais aussi dans la conception et fabrication d'implants.
- **HTI MED** (depuis 2013) : dédiée au nettoyage et conditionnement de dispositifs médicaux en environnement contrôlé.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Commercial(e) pour renforcer notre présence sur le marché et accompagner notre croissance.

Vos missions :

▪ **Développement commercial et stratégique**

- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de marge définis par la Direction
- Identifier et développer de nouvelles opportunités commerciales, notamment à l'international
- Réaliser une veille concurrentielle et technologique à remonter au service marketing

▪ **Prospection et fidélisation**

- Prospecter de nouveaux clients et développer le portefeuille mondial conformément aux orientations stratégiques
- Assurer le suivi et la fidélisation des clients existants en cultivant des relations durables et de confiance
- Élaborer et présenter des offres techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients
- Être force de proposition pour le déploiement d'actions commerciales ciblées

▪ **Collaboration et suivi opérationnel**

- Assurer la qualité des prestations fournies et veiller au respect des engagements pris auprès des clients
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes (techniques, production et administration des ventes) pour garantir la satisfaction client
- Suivre les demandes spécifiques des clients (prévisionnels, gestion de portefeuille, projets particuliers, etc.)

Profil recherché

De formation supérieure commerciale, avec idéalement d'une expérience d'environ 5 ans réussie en vente BtoB, de préférence dans un environnement **industriel** ou en lien avec le **secteur médical**.

Vous maîtrisez les techniques de prospection, de communication et de négociation, et savez adapter votre discours à des interlocuteurs variés.

Autonome, dynamique, réactif(ve) et doté(e) d'un excellent relationnel, vous appréciez le travail de terrain et faites preuve d'une réelle force de proposition.

Vous pratiquez **un anglais professionnel courant**, indispensable dans le cadre du développement international du poste.

Ce que nous offrons

L'opportunité de rejoindre une entreprise en plein développement, spécialisée dans les dispositifs médicaux et reconnue pour son savoir-faire en revêtement céramique **Made in France**

Un environnement stimulant où l'exigence de qualité et l'esprit d'équipe sont au cœur de nos valeurs. Un poste stratégique avec une ouverture internationale, vous permettant de contribuer directement au développement de nos marchés à l'étranger

Un salaire fixe annuel de 45 000 €, complété par une part variable attractive pouvant atteindre 20 000 € selon vos résultats commerciaux, ainsi qu'une voiture de fonction.

Une organisation du travail sur **4,5 jours / 39 heures**, favorisant un meilleur équilibre vie professionnelle / vie personnelle

Des avantages sociaux attractifs : **mutuelle prise en charge à 100 %**, titres-restaurant, prime d'intéressement, chèques cadeaux, chèques vacances, etc.

Un cadre de travail valorisant l'autonomie, la prise d'initiative et la contribution individuelle aux succès collectifs

Vous vous reconnaissez dans le profil que nous recherchons ? Merci d'envoyer votre CV sous la référence **HTI Group / SALES** à l'adresse : emploi@hti.group

