



Nom et présentation de l'entreprise

Sa **division Consumer (Grand Public) d'un groupe pharmaceutique international** conçoit, développe et commercialise des produits d'hygiène et de cosmétique. C'est au total une quinzaine de marques qui sont distribuées dans les circuits sélectifs et la Grande Distribution.

La **direction commerciale Consumer France**, souhaite aujourd'hui monter une opération test consistant à visiter les petites pharmacies peu ou pas visitées habituellement par les équipes de vente (50 % du parc). L'objectif est d'augmenter la présence et le Chiffre d'affaires des marques du groupe sur ces points de vente. Les officines se verront proposer des packs complets (produits + présentoir + PLV) prêts à vendre.

Intitulé du poste

Stage Commercial / Cosmétiques en Pharmacies

Missions à effectuer

Après un séminaire d'intégration, reportant au Directeur Régional, vous êtes en charge sur votre secteur géographique du développement des ventes auprès des pharmaciens d'officine : prospection, négociation commerciale, promotion de nos gammes et prise de commandes constituent vos actions prioritaires.

Vous fidélisez vos clients et dynamisez les points de vente par vos actions de conseil et de formation. A l'écoute permanente de votre marché, vous assurez un reporting régulier auprès du siège.

Pour vous appuyer dans votre réussite, nous vous proposons une formation de haut niveau à notre métier (sur les techniques de vente et les outils de merchandising) et des conditions de travail motivantes (moyens, indemnité de stage, véhicule de fonction, ...).

Profil recherché

En fin de formation commerciale type **ESC**, vous êtes motivé(e) par le contexte de vente/marketing de produits de grande consommation. Idéalement vous avez déjà effectué un stage de vente dans des circuits pharmaceutiques, sélectifs, GMS ou BtoB. Possesseur du **permis voiture B**, vous acceptez les déplacements quotidiens à partir de votre base.

Vous préparant à une carrière commerciale et/ou marketing, vous souhaitez aujourd'hui tester votre talent commercial sur un marché valorisant (cosmétique) au sein d'une entreprise vous impliquant réellement à ses cotés. Autonomie, loyauté, implication et force de conviction sont parmi vos meilleurs atouts pour réussir vos missions.

Date de début

Septembre 2006

Durée

6 mois

Rémunération

1000 euros/mois (fixe + primes à objectif atteint), voiture confiée pendant la durée du stage

Lieu

Plusieurs régions possibles :

Nord-Pas-De -Calais (Lille et alentours)

Picardie (Amiens et alentours)

Basse-Normandie (Caen et alentours)

Ile de France (92 - ouest)

Ile de France (Créteil ou 94 ouest)

Ile de France (77 le long de l'A4)

Champagne-Ardenne (Nancy – Metz et alentours)

Champagne-Ardenne (Dijon et alentours)

Rhône-Alpes (Lyon et alentours)

PACA (Marseille et alentours)

PACA (Valence et alentours)

Languedoc-Roussillon (Montpellier – Béziers et alentours)

Aquitaine (Bordeaux et alentours)

Midi-Pyrénées (Toulouse – Pau et alentours)

Auvergne (Limoges – Châteauroux et alentours)

Poitou-Charentes (Nantes – Poitiers et alentours)

Ille et Vilaine (Rennes et alentours)

Le Centre (Le Mans – Tours et alentours)

Merci d'adresser vos candidatures à l'adresse suivante : consumer@moovement.com