

Pour soutenir notre développement, nous invitons les professionnels ambitieux à nous rejoindre et à occuper la fonction de

Business developer / Délégué-e médical·e (100%)

Tu es l'ambassadeur/drice de notre laboratoire sur le terrain. Ton objectif principal est de développer notre activité en acquérant de nouveaux clients, prescripteurs et partenaires stratégiques (médecins, cabinets médicaux, établissements de santé et laboratoires).

Ancré·e sur le terrain, tu identifies les opportunités, construis des relations de confiance durables et promeus la valeur ajoutée de nos prestations et services. Tu animes ton réseau avec régularité et authenticité. Lors de tes visites auprès des professionnels de santé, tu t'attaches à comprendre leurs enjeux spécifiques pour leur proposer des solutions sur mesure. Tu accompagnes chaque prospect avec méthode tout au long du parcours, garantissant une conversion réussie et un démarrage fluide de la collaboration en lien étroit avec nos équipes internes.

Véritable pilote de ton activité, tu gardes un œil attentif sur tes indicateurs de performance (visites, taux de conversion, volumes, chiffre d'affaires) et ajustes tes actions pour atteindre tes objectifs. Grâce à une veille concurrentielle constante, tu es à l'écoute des frémissements du marché et remontes à ta hiérarchie les besoins émergents. Enfin, c'est en travaillant en synergie totale avec l'ensemble de nos pôles — médicaux, scientifiques, logistiques et administratifs — que tu garantis une qualité de service irréprochable.

Quel est ton profil ?

Tu as une personnalité dynamique, proactive et résolument orientée terrain. Excellent·e communicateur/trice, tu prends plaisir à créer du lien, prospecter et ouvrir de nouvelles portes.

- Tu as un talent pour le développement de partenariats et les relations clients et aimes être sur le terrain.
- Ta capacité d'écoute, ton sens de la négociation et adaptation à des interlocuteurs variés (notamment les professionnels de santé) sont reconnus et appréciés.
- Tu es au bénéfice d'un diplôme ou d'un bagage dans le domaine médical, paramédical ou scientifique (ou équivalent). Idéalement tu disposes d'une expérience réussie en développement commercial, prospection ou vente dans ce secteur.
- Tu maîtrises les outils informatiques usuels ainsi que ceux d'un CRM et bien évidemment tu possèdes le permis de conduire.
- Tu sais gérer ton temps, définir tes priorités et piloter ton secteur efficacement.

Ce que tu trouveras chez nous

Un rôle clé au cœur de la stratégie de croissance de nos laboratoires. Tu auras l'occasion d'évoluer dans un environnement qui combine gestion, contact humain et sens des responsabilités, tout en étant porteur d'une mission essentielle pour les acteurs de la santé. Un cadre de travail motivant en pleine évolution, offrant l'opportunité de contribuer à des projets ambitieux à un moment clé.

Nous sommes impatients de recevoir ta démarche de postulation qui reflète ta personnalité et ta motivation pour ce poste.

➔ Envoie-nous ton dossier de candidature à l'adresse suivante : admed.recrutement@ne.ch