



TYPE D'ENTREPRISE

TPE (Nombre d'employés (NE) <10)

TYPE D'EMPLOYEUR

Privé

MISSIONS PRINCIPALES

Ventes de DM implantables

SPÉCIFICITÉS

Gestion du processus de vente des DM au sein des établissements de soin de la réponse à l'appel d'offre jusqu'à l'utilisation technique des implants

COMPÉTENCES TECHNIQUES ESSENTIELLES

Instrumentations chirurgicales des DM implantables auprès des chirurgiens (souvent en per opératoire*)

COMPÉTENCES SOFT (SAVOIR-ÊTRE)

Bureautique classique

NIVEAU D'ANGLAIS REQUIS C2

MÉTIER ADAPTÉ POUR UN STAGE

MÉTIER ADAPTÉ POUR UN DÉBUTANT

FORMATION COMPLÉMENTAIRE NÉCESSAIRE AVANT D'EXERCER Aucune



FOURCHETTE DE RÉMUNÉRATION** Tout dépend du nombre de client et des ventes

NIVEAU DE RÉMUNÉRATION EN FONCTION DE L'EXPÉRIENCE**
Débutant (exp<3 ans) **40k€<S<50k€**
Intermédiaire (3<exp<10 ans) **65k€<S<80k€**
Expert (exp>10 ans) **S>80k€**

AVANTAGES EN NATURE (FRÉQUENTS) 5500€

ÉVOLUTIONS POSSIBLES Diversification des produits vendus

COMMENTAIRE L'aventure de créer son entreprise et d'être son propre patron

*Se dit de tout événement, planifié ou imprévu, survenant pendant une intervention chirurgicale, ou de tout acte effectué durant celle-ci.

**Brut annuel hors primes et avantages en nature