

PRESTA - COACH

Recrutement Coaching Formation

Directeur d'agence Médical HF

Tours (37)

De 3 500,00€ à 4 000,00€ par mois

Presta-Coach recrute pour un Prestataire de Santé à Domicile National :

- 1 Directeur d'agence en Perfusion Nutrition

Missions :

1. Développement Commercial

Définir la politique et animer la dynamique commerciale du secteur

Assurer le développement commercial de son agence par le biais de réseau interne ou externe,

Veiller à la bonne tenue de son agence : présentation des vitrines, de la surface de vente pour avoir un magasin commerçant (visibilité des promotions, ...)

Appliquer les campagnes nationales de promotion et développe celles qui relèvent du niveau local

Garantir l'accueil et à la bonne prise en charge des clients/patients de son agence, animation de son équipe de vente afin de satisfaire et fidéliser les clients pour développer le CA de l'agence

Développer le relationnel et la fidélisation des grands comptes (partenaires nationaux /HAD...) et des prescripteurs dans le respect des DMOS (loi anti-cadeaux)

Faire de la prospection (directe et indirecte), la conquête, et la fidélisation d'un portefeuille de clients

Être un véritable ambassadeur en local de l'image de marque de la société

Entretenir un lien de proximité avec les partenaires et fournisseurs (présentation produits, formations, etc.)

2. Exploitation et Gestion

Garantir la rentabilité de son agence : Suivre et respecter son budget (charges et produits), analyser les résultats et prendre les mesures correctives nécessaires

PRESTA - COACH

Recrutement Coaching Formation

Assurer la qualité de la prestation dans le respect de la réglementation en vigueur (LPPR, réglementations commerciales)

Organiser et optimiser les prestations, le suivi patient et le service d'astreinte

Gérer l'optimisation du stock (inventaires, approvisionnements, maîtrise de la démarque) et la conformité du fonctionnement de son agence

(véhicule, réglementaire, etc.)

Garantir le taux de facturation de l'agence, le compte d'exploitation, la trésorerie...

3. Encadrement – Management

Encadrer et animer les équipes commerciales et exploitation de son agence

Garantir la bonne intégration des nouveaux collaborateurs et la montée en compétences de son équipe

Optimiser l'activité de son agence et la productivité

Appliquer la politique sociale et être responsable de l'administration du personnel sur son Agence

Dynamiser, motiver et fédérer les collaborateurs de son Agence autour de la politique de l'entreprise (valorisation salariale, sanctions disciplinaires, en accord avec la direction des RH)

Animer des réunions régulières et garantir un bon niveau d'information des collaborateurs

Il est sous l'autorité hiérarchique du Directeur de division.

Il est au cœur des interactions avec des interlocuteurs internes et externes (les prescripteurs, les centres initiateurs...).

Il est amené à interagir avec les collaborateurs des autres divisions et des services supports de la Société.

Des déplacements sont à prévoir dans le cadre de ses missions. Le métier exige une implication opérationnelle et une gestion de l'urgence.

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Développement économique de l'agence par l'atteinte des objectifs fixés : chiffre d'affaires, marge brute

PRESTA - COACH

Recrutement Coaching Formation

Respect du budget du résultat d'exploitation (REX) et masse salariale sur marge brute

Suivi de l'activité (reporting au Directeur de Division)

Taux de dossier incomplet (VDI, FAE)

Suivi des indicateurs RH (absentéisme, maladie, réalisation des entretiens, heures supplémentaires, turnover, satisfaction des collaborateurs, etc.)

Satisfaction des patients et prescripteurs

Nombre de nouveaux prospects et clients

Nombre de rendez-vous commerciaux pour consolider la relation

Nombre de dispositifs médicaux en location

Valorisation des stocks (taux d'inventaire, écarts de stocks, etc.)

Ecoconduite

Absence de sinistralité du véhicule

SAVOIRS FAIRE :

- Organisation /
- Planification
- Décider
- Sens du résultat

SAVOIRS ETRE :

- Leadership
- Autonomie
- Implication / Respect des
- engagements
- Sens du service
- Sens du défi

PRESTA - COACH

Recrutement Coaching Formation

SAVOIRS :

- Maîtrise d'un centre de profit
- Maîtrise des techniques commerciales
- Maîtrise de base de la réglementation du travail
- Maîtrise des principaux savoirs managériaux
- Connaissance de la réglementation définie par la LPPR (liste des produits et prestations remboursables)
- Connaissances de base des dispositifs médicaux
- Maîtrise des outils informatiques (Pack Office et outils internes et outils métiers)
- Maîtrise du secteur géographique de son périmètre
- Titulaire du permis B

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Statut : Cadre

Salaire : 3 500,00€ à 4 000,00€ par mois

Programmation : Travail en journée

Types de primes et de gratifications : Prime annuelle

Lieu du poste : In person

Merci d'adresser votre cv à candidature@presta-coach.com