



Recrute un(e) Responsable Technico-Commercial Diagnostic Région Est composée des  
Départements : 91-94-77-89-02-08-10-51-54-55-57-67-68-88-21-25-52-70-90-01-39-74  
CDI / Profil : itinérant / BU : Animaux de Compagnie

---

Zoetis est le laboratoire pharmaceutique leader mondial en santé animale, qui découvre, développe et commercialise des médicaments, vaccins, tests génétiques, biodevices et produits de diagnostic. Depuis près de 70 ans, Zoetis travaille aux côtés de ceux qui élèvent et prennent soin des animaux : éleveurs, vétérinaires et propriétaires. Grâce à notre expertise en matière de R&D et de fabrication, nous offrons des produits innovants et fiables qui répondent aux enjeux sanitaires et commerciaux auxquels nos clients sont confrontés chaque jour. Nous avons à cœur de faciliter la tâche de tous pour que les animaux bénéficient de la meilleure santé possible. C'est pourquoi nous avons développé l'approche « santé en continu » qui propose une gamme complète de produits permettant de prédire, prévenir, détecter et traiter les maladies. Cette approche permet aux vétérinaires et aux propriétaires de bénéficier d'une offre exhaustive et de qualité en médicaments, vaccins, tests génétiques, biodevices et produits de diagnostic spécialement conçus pour leurs animaux et leurs besoins. Pour en savoir plus, consulter les sites zoetis.fr et zoetis.com.

### **La mission**

La mission de ce poste technique et commercial terrain consiste à générer les ventes et un courant d'affaires, négocier les accords commerciaux, assurer le suivi des commandes du consommable et les accords afférents en étant un relais efficace avec le poste de Technicien Service Après Vente Terrain.

### **Le poste**

Vous développerez le chiffre d'affaires et le portefeuille machines et consommables Diagnostic sur la Région Est. Vous porterez les valeurs de Zoetis et valoriserez son image auprès des vétérinaires spécialisés en Animaux de Compagnie en travaillant en collaboration au sein d'une équipe et assurant un reporting régulier et de qualité auprès de votre Directeur Commercial.

Ce poste est totalement axé « terrain ». Par sa nature Régionale, il peut nécessiter des déplacements avec nuit sur place pendant la semaine. Des déplacements occasionnels de plusieurs jours visant à se rendre aux réunions et formations indispensables pour une bonne maîtrise des connaissances ad hoc sont également à prévoir. Il requiert un contact quotidien avec la clientèle et nécessite à ce titre une fidélité absolue aux orientations de l'entreprise.

### **Vous**

Basé sur l'Est de la France, BAC + 2 minimum de type scientifique idéalement. Une première expérience réussie dans un poste similaire en santé animale ou humaine est requise. Anglais requis.

Si vous êtes intéressé(e), merci d'envoyer votre CV en postulant en ligne :

<https://www.linkedin.com/jobs/view/3225979357>