

### Qui sommes-nous ?

NORAKER, PME française de 40 collaborateurs (trices) basée à **Lyon (08)** conçoit, fabrique et commercialise des **dispositifs médicaux implantables innovants**, à base de **verre bioactif**, destinés à la substitution osseuse et à l'ostéosynthèse.

Notre équipe partage des valeurs fortes : **convivialité, implication, respect et simplicité**. Chacun (e) contribue activement à la réussite de nos produits et de nos projets.

---

### Le poste

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous aurez pour mission de **développer et animer le réseau de distribution international**, tout en assurant un **suivi stratégique des comptes clés**.

Le poste, basé à Lyon, inclut également, des déplacements liés aux congrès et aux missions commerciales à l'international.

Vos responsabilités incluent notamment :

#### 1. Développement commercial à l'international

- Identifier de nouveaux marchés porteurs et construire une stratégie d'approche adaptée
- Rechercher, qualifier et contractualiser avec de nouveaux distributeurs ou partenaires
- Assurer une veille concurrentielle et réglementaire sur les zones attribuées
- Participer aux congrès internationaux

#### 2. Pilotage du réseau de distribution

- Animer, former et accompagner les distributeurs à l'offre produit, aux arguments techniques et aux réglementations en vigueur
- Coordonner les actions commerciales, marketing et promotionnelles sur le terrain
- Mettre en place des outils de suivi de performance commerciale (KPI, reporting, tableaux de bord)

#### 3. Gestion des comptes clés internationaux

- Participer à la négociation des contrats avec les distributeurs et grands comptes hospitaliers
- Suivre les appels d'offres internationaux en lien avec l'équipe AR/QA
- Fidéliser les partenaires clés et assurer un haut niveau de satisfaction client
- Saisir, enregistrer et suivre les commandes clients depuis leur réception jusqu'à l'expédition

#### 4. Collaboration interfonctionnelle

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes R&D, marketing produit, affaires réglementaires et supply chain
- Contribuer à l'adaptation des produits ou documents marketing selon les exigences locales

---

### Profil recherché

- Formation supérieure Bac +4/5 type école de commerce, ingénieur biomédical ou équivalent
- Expérience confirmée (5 ans minimum) en **vente export B2B** dans les **dispositifs médicaux** – idéalement implantables
- Connaissance des exigences réglementaires (CE MDR, FDA, etc.)
- Excellente maîtrise de l'**anglais professionnel** (une 2<sup>e</sup> langue est un plus)
- Goût du terrain, culture du résultat, aisance relationnelle, rigueur et autonomie sont indispensables

### **Votre Intégration chez NORAKER**

Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration personnalisé :

- Présentation de nos activités
- Formations internes (générales et dédiées à votre poste)
- Accompagnement terrain

 **Objectif : Vous permettre de prendre votre poste sereinement**, dans une ambiance simple et collaborative.

### **Conditions du poste**

- Type de contrat : CDI, Temps plein, CADRE Forfait jours
- Rémunération Annuelle : 50/60k€ annuel (FIXE + Variables) selon expériences
- Convention Collective : Métallurgie.
- Avantages :
  - Titres restaurant (60% prise en charge employeur)
  - Plateforme CSE externalisée (avantages, loisirs)
  - Mutuelle entreprise (60% prise en charge employeur)
  - Comité des fêtes actif (événements, activités)

 **Intéressé (e) ?** Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation à [recrutement@noraker.com](mailto:recrutement@noraker.com) – Réf : 2025\_09-01