



VERONIQUE BRANET

RESPONSABLE COMMERCIAL

20 années d'expérience dans le médical

PROFIL PERSONNEL

46 ans

Dynamique, à l'écoute, bienveillante, joyeuse, déterminée, autonome

20 années d'expérience dans le milieu médical :

Fabricants, Prestataires, à l'Hôpital / Ville, Privé/ Public, Bloc Opératoire

Valeurs : Communication, Respect,

Professionalisme, Réactivité, Engagement

PRINCIPALES FORCES

- Ecoute, Observation
- Développement portefeuille clients/prospects
- Atteinte, dépassement R/O
- Analyse des résultats
- CRM Suivi
- Fidélisation clients
- Négociation
- Formation -Staffs
- Démonstration matériel au bloc
- Communication
- Créer un lien de confiance

CONTACTEZ-MOI AU

Portable : **06 16 90 38 57**

branet.veronique@orange.fr

Aix en Provence

PRINCIPAUX INTÉRÊTS

- Amérique latine
- Psychologie
- Randonnées

LANGUES

Anglais : bonne compréhension écrite et orale
Expression orale niveau B2

Espagnol : bilingue

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2024 Account Manager Mölnlycke France Division Wound Care
Pansements sophistiqués, Thérapie Pression Négative

2017-2023 Responsable Commerciale ATOS MEDICAL
Vente matériel post laryngectomie/ Cancer ORL / chir ORL /
Orthophonistes / Patients / Infirmiers / Pharmaciens / AO
**Résultats : CA 1,8 millions - 1ère ou 2ème France sur 5 ans - 100%
des établissements du secteur clients Atos- atteinte 130% objectif**

2016-2017 Responsable Commerciale GEP SANTE
Prestations de Service/ Pneumologues.
Résultats : reconquête clients insatisfaits

2013-2016 Responsable Commerciale SEFAM
Vente dispositifs médicaux pour l'apnée du sommeil/
Pneumologues/ Prestataires de Service
Résultats : 100% de référencement chez prestataires

2009-2013 Responsable Commerciale OLYMPUS
Vente dispositifs médicaux bloc opératoire/ chirurgie uro-gyneco
(ciseaux ultrasons, thermofusion)
Résultats : Lancement de gamme-gros travail réalisé conquête KOL

2005-2009 Responsable Commerciale ASPIDE MEDICAL
Vente dispositifs médicaux / bloc opératoire / chirurgie digestive
(prothèses hernies inguinales)
Résultats : atteinte objectifs 110%-évolution CA annuel +30%

2004-2005 Visiteuse Médicale REPSCO
Promotion gamme Novartis / médecins généralistes

1998-2004 Conseillère Financière CREDIT AGRICOLE
Vente produits financiers , conseil
Résultats : 1ère dans challenges régionaux

FORMATION

2022 Diplôme RNCP de Coach Professionnel Spécialisation
Science de l'Education de la Santé

2004 Diplôme de Visite Médicale IFOPS Marseille

1997 DUT Gestion des Entreprises et Administration

1995 BAC S Option Physique-Chimie Mention A Bien