

Société spécialisée dans l'importation, la distribution et l'installation de systèmes de screening, culture cellulaire, fermentation, analyseurs et capteurs en ligne, systèmes de filtration pour les industries des Biotechnologies et Biopharmaceutiques, recrute dans le cadre de la poursuite du développement de ses activités un/une :

Ingénieur Commercial Pharma/Biotech H/F
Secteur France moitié Nord
CDI

Rattaché(e) au Directeur des ventes, vous avez pour mission de développer activement la clientèle de votre secteur à l'aide des nouveaux produits et nouvelles gammes de produits intégrées dernièrement tout en entretenant efficacement le courant d'affaires actuelles.

Après une formation interne de six mois, vous avez les missions suivantes :

- Identification et synthèse des informations pertinentes du marché : prospection, relance des clients suivis en direct des utilisateurs finaux
- Visites clientèle pour la présentation technique, la promotion, la négociation et la vente de vos produits
- Analyse de la concurrence et argumentations techniques et commerciales sur les caractéristiques, performances, avantages concurrentiels des produits et de leur évolution
- Suivi des ventes et reporting
- Vous aidez à la définition du matériel pouvant faire appel ou non à un CDC, vous intervenez techniquement dans les démarrages, les résolutions de problèmes simples, en collaboration étroite avec le Responsable Produit et le Service Client interne.
- Vous remontez l'information «Client» concernant les produits, les satisfactions, modifications et attentes de la clientèle et le marché en général
- Travail en équipe et en réseau

De formation Bac+5/8 en Sciences de la Vie (culture cellulaire, microbiologie industrielle) complétée idéalement par une formation commerciale, vous justifiez impérativement de 5 ans minimum d'expérience professionnelle réussie dans la vente d'instrumentations et d'appareils scientifiques à haute valeur ajoutée.

Aptitude à la prospection, négociation, force de conviction et vente réussie sont des impératifs requis pour ce poste. Vous êtes une personne avec un sens des responsabilités reconnu, autonome, organisée, réactive, favorisant l'échange d'information dans le travail. Anglais courant indispensable, déplacements à l'étranger.

Poste basé sur le Nord de la France ou Paris.

Si vous souhaitez développer votre expertise commerciale en intégrant une entreprise en forte croissance, merci d'envoyer votre candidature par mail exclusivement (CV + Lettre de motivation) sous la référence 0824A à:

ycarfantan@system-c-industrie.com