

INGENIEUR COMMERCIAL EQUIPEMENT DE LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES ET MEDICAUX H/F CDI - Secteur Nord-Ouest

Notre Client est une Société reconnue spécialisée dans les équipements en froid pour les laboratoires privés, industriels et académiques.

Véritable chasseur, vous avez pour objectif d'être le spécialiste des produits de la marque pour les laboratoires de R&D, pharmaceutiques et médicaux entre autres. En cohérence avec les objectifs de vente, les indicateurs d'activités et le suivi des plans d'action définis, vous travaillez en étroite collaboration avec la Direction des ventes, l'équipe Ventes, et les équipes connexes.

VOS MISSIONS :

- Développer votre connaissance du marché et votre clientèle afin de mettre en place les stratégies commerciales adéquates. **Privilégier une approche de prospection type chasseur**, coordonner vos actions en clientèle et développer votre réseau de clients publics et privés.
- Mener des actions de démonstrations et promotions des produits en clientèle,
- Travailler en amont les appels d'offres pour répondre à temps et les obtenir.
- Finaliser les commandes par une bonne négociation commerciale afin d'atteindre ou dépasser les objectifs de vente, de marge commerciale. Démontrer la valeur ajoutée de l'entreprise
- Informer la Direction Commerciale par la transmission régulière des résultats d'activités et d'analyse (Forecast, données mises à jour, KPI, ...). Apporter un feedback à votre Direction concernant l'état de la concurrence sur le marché (veille concurrentielle et technologique).
- Participer régulièrement aux réunions de vente, de marketing et stratégie de produit.

VOS ATOUTS POUR CE POSTE :

- Une formation Bac+3/5 avec double compétences scientifique/commerciale et une culture scientifique idéalement en Sciences de la vie.
- Solides compétences commerciales acquises lors d'une première expérience terrain, curieux, vous avez envie d'ouvrir des portes.
- Souplesse, adaptation et agilité, avec l'envie de travailler dans une PME ayant un fort ADN
- Vous êtes réactif et force de proposition.

Poste basé en « Home Office », déplacements à prévoir.

Envoyez rapidement votre candidature (CV et lettre de motivation) sous référence **TE290622-081** en vous connectant via le lien suivant : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/TE290622-081-ACA/technico-commercial-equipement-de-laboratoire-secteur-nord-ouest-hf>