

### ELLAB :

Depuis plus de 70 ans, Ellab est un des principaux fabricants de solutions complètes de validation et monitoring thermique pour les industries pharmaceutiques et alimentaires. Ellab travaille aussi pour d'autres industries où le traitement thermique concerne la sécurité, les économies d'énergie, l'amélioration de la qualité, et où une documentation précise et complète est essentielle. Le siège, y compris les entités de production et de R&D, se situe à Hillerød au Danemark. Le groupe poursuit son développement exponentiel et emploie maintenant plus de 300 personnes. Ellab propose ses solutions dans plus de 120 pays à travers ses huit filiales et via un réseau de plus de 40 distributeurs.

### DESCRIPTIF DU POSTE :

Nous recherchons un(e) Technico-Commercial(e) en CDI au sein de notre filiale France basée à Compiègne (60). En collaboration avec l'équipe en place, vous visitez les sites clients, acteurs majeurs des secteurs industriels (pharmaceutique, médical et agroalimentaire).

**PERIODE DU CONTRAT :** A pourvoir immédiatement – en temps complet.

### MISSIONS :

- **Développement du portefeuille clients sur le secteur défini :** prospection de nouveaux clients, fidélisation des clients existants, suivi des objectifs de ventes prédéfinis, suivi des rapports de visites. Promotion des services Ellab (cartographie, étalonnage, location, académie de formation)
- **Vente :** analyse des besoins du client, traduction du cahier des charges du client auprès des services techniques internes, proposition technico-commerciale adaptée (faisabilité, planning et coûts), négociation, suivi de la commande.
- **Service après-vente :** transmission des critiques, suggestions d'amélioration aux services de l'entreprise, assistance technique et formation. Suivi des dossiers de service.
- **Participation à la politique commerciale de l'entreprise :** veille stratégique et concurrentielle, plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services.

### PROFIL RECHERCHE :

- Niveau Bac +2/+3 en Technique et Vente (focus pharma). Expérience dans la Métrologie / Qualité considérée comme un vrai plus !
- Vous habitez la Picardie, l'Île de France ou la région Lyonnaise et, êtes mobile géographiquement (déplacements : +60 % du TT)
- Vous êtes intéressé(e) aux outils informatiques et au monde pharmaceutique, médical et agroalimentaire
- Vous avez un excellent relationnel client
- Vous êtes quelqu'un de structuré(e), rigoureux(se) et dynamique
- Vous avez une capacité de travail aussi bien en équipe qu'en autonomie complète
- Vous faites preuve d'un esprit positif, curieux et êtes pro-actif(ve)
- Vous maîtrisez les logiciels MS Office
- Vous avez un très bon niveau d'anglais (supérieur ou équivalent au barème TOEIC : +700 points)

### REMUNERATION :

- Salaire fixe très motivant selon expérience
- Commissions sur ventes
- Avantages en nature (mutuelle santé, smartphone, PC portable, véhicule de fonction de marque premium)

Si vous souhaitez participer au développement d'une entreprise en pleine croissance au sein d'une équipe dynamique et sérieuse, envoyez-nous votre lettre de motivation et CV à [france@ellab.com](mailto:france@ellab.com).

Nous nous engageons à répondre à toutes les candidatures dans les meilleurs délais.