NANOBIOSE

Idéalement située au cœur du sillon Alpin, dans un environnement naturel exceptionnel, NANOBIOSE conçoit et commercialise des dispositifs innovants à destination des chercheurs de l'industrie pharmaceutique, cosmétique et des laboratoires de recherche publique. Les produits développés par Nanobiose permettent aux chercheurs de sélectionner mieux et plus vite les molécules qui deviendront les médicaments de demain et ainsi augmenter les chances de succès.

Pour accélérer le développement de l'entreprise dans un marché international en pleine croissance, Nanobiose recherche

un.e responsable du développement commercial (CDI)

Vous êtes basé.e en Rhône-Alpes ou avez envie de vous y établir pour profiter de sa qualité de vie? Vous voulez vous épanouir professionnellement au sein d'une équipe dynamique et motivée ? Vous voulez donner du sens à votre action et être partie prenante du développement d'un projet entrepreneurial ambitieux dans le domaine des sciences de la Vie ? Rejoignez-nous !

Missions

En lien direct avec le dirigeant, vous structurez et développez l'activité commerciale dans le respect de la stratégie définie.

Dans ce cadre vous garantissez la réalisation des objectifs de CA et de rentabilité de votre portefeuille en développant de nouvelles cibles à forte valeur ajoutée et fidélisez les clients de l'entreprise

Homme ou femme de terrain, vous proposez nos solutions innovantes à une clientèle constituée de laboratoires de recherche privés (industrie pharmaceutique, cosmétique, biotechnologie) et publics auprès de laquelle vous assurez un suivi régulier et un haut niveau de satisfaction.

Choisir NANOBIOSE, c'est intégrer une équipe engagée et réactive dans laquelle vous pourrez exprimer votre intérêt pour la R&D en biologie. Votre appétence pour les technologies et les relations humaines vous permettront de vous positionner comme un véritable partenaire auprès de nos clients. La formation aux produits et services de l'entreprise sera assurée en interne en lien avec l'équipe technique.

Vos activités principales seront les suivantes :

- Prospecter, développer et fidéliser le portefeuille de clientèle en France et à l'étranger
- Analyser les besoins et apporter des solutions techniques adaptées

- Structurer l'activité commerciale
- Développer l'outil de gestion commercial et le marketing numérique
- Adapter les outils de communication et marketing
- Être à l'écoute du marché et identifier les nouvelles opportunités
- Assurer l'interface entre les différents services de l'entreprise et les clients

Profil recherché

De formation scientifique en biologie cellulaire, vous justifiez d'une expérience commerciale réussie dans la vente de consommables de laboratoire et/ou les services.

Vous êtes enthousiaste, persévérant(e) et bien organisé(e). Votre très bon niveau d'anglais vous permet d'échanger avec nos clients et partenaires internationaux.

Ce poste nécessite de nombreux déplacements en France et à l'international.

Processus de recrutement

Toutes les candidatures seront considérées et recevront une réponse. Une pré-sélection sera établie, les personnes concernées invitées à un rendez-vous individuel en visio-conférence suivi éventuellement d'un entretien en présentiel.

Prise de poste souhaitée : dès que possible.

Salaire annuel : 30 – 40 k€ plus variable.

Poste en CDI basé en région Rhône-Alpes, idéalement en Savoie.