

OFFRE D'EMPLOI

ACM PHARMA est un laboratoire indépendant à taille humaine, prestataire de services spécialisé en microbiologie des produits bio/pharmaceutiques, cosmétiques, biocides et dispositifs médicaux, membre du groupe Teranga, un des acteurs majeurs Français de la sous-traitance pharmaceutique. Notre mission est d'apporter du conseil technique et réglementaire, des solutions analytiques à nos clients pour la réussite de leurs projets.

ACM PHARMA recherche dans le cadre de la croissance de son laboratoire de BELLEGARDE (45) pour renforcer son équipe commerciale un/e :

Technico-commercial(e) H/F – CDI

Mission principale :

Rattaché(e) au Directeur du développement commercial, vous orientez, pilotez, participez au développement du territoire commercial alloué de manière à atteindre les objectifs de croissance d'ACM PHARMA, en se reposant sur les piliers suivants :

Responsabilités :

- Présenter et promouvoir l'ensemble des activités d'ACM PHARMA (microbiologie/tests biologiques des produits de santé, développement et validation de méthodes).
- Participer activement à la prospection (visites, appels téléphoniques, congrès) selon les objectifs annuels définis.
- Gérer les relations commerciales, ainsi que les rendez-vous commerciaux, avec pour objectif la fidélisation de la clientèle.
- Développer le portefeuille clients actuel & favoriser le cross-selling entre ACM PHARMA et les autres compagnies du groupe TERANGA (ACD Swiss, Cebiphar, UPS Consultants).
- Soutenir et optimiser la préparation des propositions commerciales.
- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale (plan d'action/objectifs, prospection, visites clients).
- Développer et mettre en œuvre le plan de ventes qui comprendra la prévision des ventes et la définition des objectifs de ventes.
- Identifier les futurs besoins des clients et s'associer avec le Directeur Scientifique pour développer l'offre de service et/ou les partenariats adaptés, notamment l'offre de services liée aux produits biologiques.
- Identifier des nouveaux marchés et définir les moyens à mettre en œuvre pour développer ces marchés.
- Assurer le maintien d'une base de clients / prospects à jour (CRM).

Profil recherché :

Niveau et domaines de formation / expérience / compétences :

- Bac +5, profil scientifique et/ou commercial de type Ecole d'ingénieur et/ou Master.
- Expérience, de 2 ans minimum, technique et commerciale, dans le domaine de la prestation de services en contrôle qualité auprès des industries bio/pharmaceutiques
- Des connaissances en microbiologie et tests biologiques seraient fortement appréciées.
- Maîtrise des techniques commerciales : prospection, vente, suivi clients et fidélisation.
- Maîtrise des outils de gestion (dont Excel) et bureautiques (Word et Powerpoint).
- Pratique de l'anglais professionnel indispensable.

Savoir être :

- Goût du challenge et du développement, ainsi que sens du service et de la satisfaction client.
- Rigueur, autonomie et organisation.
- Excellent relationnel et très bonnes capacités de communication.
- Volonté de s'investir et de grandir au sein d'une petite équipe et d'une entreprise à taille humaine.

Conditions d'exercice de la fonction :

- Le/la Technico-commercial(e) est rattaché(e) au Directeur du Développement Commercial d'ACM PHARMA, et il/elle est en contact direct avec les clients.
- En interne, il/elle travaille en étroite collaboration avec le Directeur Scientifique/opérationnel/technique.
- Le lieu de travail est réparti entre le domicile du Technico-commercial (H/F), **idéalement situé en région Lyonnaise**, les visites clients et le siège d'ACM PHARMA.

Type de contrat : CDI

Rémunération :

- Rémunération composée **d'un fixe** (selon expérience) et **d'un variable** (selon objectifs)
- Outils à disposition : voiture de service, ordinateur et téléphone portable.

Comment postuler ? Envoyer lettre de motivation, prétentions salariales et CV par e-mail à l'adresse suivante : nicolas.delas@acmpharma.com

A Bellegarde

Le 4 mars 2022