

ACAVI, société spécialisée en Ressources humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 14 ans en recrutements, évaluations et conseils.

Notre client est un des leaders mondiaux en conception, production et commercialisation d'instrumentations scientifiques et de solutions pour les laboratoires de l'industrie et institutionnels. Dans le cadre du développement de sa filiale France, nous recherchons un(e) :

INGENIEUR COMMERCIAL LCMS (H/F)

Basé IdF – CDI

Aux côtés du Responsable Commercial et sous sa responsabilité directe, votre rôle est de proposer, mettre en place et développer une stratégie business sur votre secteur géographique (Ile-de-France & Nord). Vous positionnez la gamme de d'instruments et de services et vous structurez l'offre commerciale auprès des Clients. Vous développez également une stratégie de relation client pour mettre en place une véritable position de partenaire incontournable.

Vos missions :

- Appréhender la gamme d'instrumentations et services associés spécifiques au secteur Life Sciences, maintenir un niveau élevé de compétences techniques dans les domaines liés aux produits haut de gamme assignés, et intégrer leur positionnement.
- Animer la relation client/prospect, analyser le potentiel de l'environnement client et cibler les périmètres prioritaires où investir commercialement.
- Piloter l'avant-vente en mode projet de rupture et d'avancée technologique dans un objectif de différenciation, en qualifiant les besoins client et en mobilisant en interne les ressources nécessaires.
- Elaborer la stratégie de réponse commerciale et technique, la rédaction de l'offre commerciale et gagner des projets.

Vos atouts :

- Formation impérative Bac+5/+8 en Chimie/Biochimie/Biologie médicale.
- Expérience confirmée dans la vente d'équipements/d'instrumentations d'analyse acquise dans une fonction commerciale incluant la mise en place des offres commerciales.
- Bonne connaissance du marché clinique et diagnostique, des laboratoires de contrôle et d'analyse, est un plus.
- Force de proposition, tempérament d'entrepreneur, de bâtisseur et de business développeur, avec une vision à long terme du développement de l'activité.
- Sens du service et de la relation client, sens du résultat, curiosité intellectuelle, tenace, enthousiaste et rigoureux.
- Anglais impératif.

Vous avez envie d'un nouveau challenge dans une société à taille humaine, dynamique et en fort développement ?

Envoyez rapidement votre candidature par mail à contact@acavi.fr sous référence **LC2401** ou candidatez sur notre site : <http://www.acavi.fr/nos-offres-d-emploi.php?id=418>

