

RESPONSABLE COMMERCIAL EXPORT (EMEA) F/H

ENTREPRISE

Innopsys est une PME innovante basée dans la Région Toulousaine, spécialisée dans le développements d'instruments scientifiques dédiés aux domaines des Sciences de la Vie et des Dispositifs Médicaux.

Dans le domaine des Sciences de la Vie, Innopsys est spécialiste et leader mondial des scanners de fluorescence pour des applications en génomique et protéomique (gamme InnoScan) et des systèmes imagerie en fluorescence (gamme InnoQuant). Ses instruments sont conçus et fabriqués en France. Ils sont commercialisés dans les laboratoires de recherche publique, des hôpitaux, et des sociétés privées (biotech, pharma) répartis dans le monde entier.

Fort de son expertise technique, de la haute valeur ajoutée de ses produits et de sa flexibilité, la société est présente dans plus d'une cinquantaine de pays. Elle commercialise ses produits au travers de son réseau de distribution et de sa filiale basée à Chicago (USA).

POSTE

Vous désirez mettre à profit votre expérience de la vente l'international au sein d'une PME à taille humaine qui contribue à la recherche de plus haut niveau (biotechnologie, diagnostique,...) ?

Rejoignez-nous pour développer les ventes d'INNOPSYS à l'export !

Nous recherchons un Commercial Export pour la zone Europe et Moyen Orient F/H pour intégrer notre équipe commerciale.

Votre rôle :

- Prospector, animer et développer le réseau de distribution et de partenaires afin de développer le chiffre d'affaires de la zone,
- Identifiez les bons partenaires et distributeurs, créez et développer des relations commerciales durables afin d'exploiter tout le potentiel commercial de votre zone,
- Prospector, animer et développer le portefeuille clients si absence de distributeurs ou partenaires commerciaux dans le pays,
- À l'écoute permanente de vos clients, vous apportez et proposez des solutions adaptées aux besoins de vos clients.
- Etablir et suivre les offres commerciales et les contrats de distribution,
- Participation à la stratégie commerciale (actions, indicateurs et événements commerciaux)
- Former les distributeurs, partenaires commerciaux aux produits
- Assurer l'interface entre les distributeurs et le support technique.

Des déplacements au niveau international sont à prévoir.

PROFIL

De formation Bac+5 et plus dans le domaine de la biologie/biotechnologie, vous bénéficiez d'une 1ère expérience professionnelle significative dans le business développement dans un contexte international.

- Vous êtes idéalement intervenu sur des ventes en cycle long et dans la vente d'appareils techniques à l'export.
- Vous parlez couramment anglais, disposez d'une flexibilité et d'une mobilité professionnelle.

- Vous êtes autonome, curieux avec un fort esprit d'analyse, un sens de l'organisation et un esprit entrepreneurial.
- Vous faites preuve de souplesse et d'adaptabilité à une culture d'entreprise de type PME.
- Votre goût du challenge, vos capacités d'analyse et de négociation seront de véritables atouts pour mener à bien vos missions.

Vous pensez être la personne idéale pour ce poste ? N'attendez plus, postulez !

CONTRAT

CDI

Rémunération : Selon profil et expérience.

CONTACT

Laurence BOUET : l-bouet@innopsys.fr