



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manager-developer-f-h>

Business Manager/developer F/H

Description

Etablir les contacts et les rencontres avec les prospects pour leur proposer les différents services de l'entreprise dans les domaines de la formation, du conseil et des prestations techniques.

Mettre à jour et enrichir au quotidien de la base de données contacts et prospects (CRM).

Mettre en place toute action de communication et de promotion de l'entreprise destinée à développer la notoriété de celle-ci et accroître son portefeuille clients :

- Collaborer avec les chargés de développement commercial des entreprises partenaires lors des actions de communication et de promotion.
- Développer des supports de communication : vitrine web, LinkedIn, plaquette de présentation, brochures publicitaires, action de mailing, parution au sein des revues spécialisées (en relation avec la Direction).
- Représenter l'entreprise lors des rencontres scientifiques et commerciales (organisation et animation des stands aux salons et congrès).
- Assurer l'information relative aux développements de l'entreprise auprès des clients et des prospects : innovation – développement de nouvelles formations et prestations.

Réaliser une analyse précise du besoin actuel et à venir des clients de l'entreprise et des prospects dans les secteurs pharmaceutiques, cosmétiques, dispositifs médicaux et tous les secteurs concernés par les activités de l'entreprise.

Assurer avec la Direction Scientifique, les revues de contrat et rédiger les offres de prestations de services (devis) à destination des clients et des prospects

Assurer un reporting régulier auprès des Directions Scientifique et Qualité des informations obtenues sur le terrain (satisfactions et insatisfactions clients, demandes particulières...)

Assurer la veille concurrentielle.

Etablir le reporting régulier de l'activité commerciale auprès des Directions Scientifique, puis du service Administratif, de manière à adapter en temps réel l'offre en fonction des besoins des clients et des capacités de l'entreprise.

Appliquer en accord avec la Direction Scientifique, la politique tarifaire et les stratégies de l'entreprise.

Appliquer les documents qualité liés à sa fonction.

Organisme employeur

Healthcare & Technology International

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

45234, ORLEANS, ORLEANS, France

Date de publication

28 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

28.10.2024

Qualifications

De formation scientifique supérieure, le candidat devra justifier à minima d'une première expérience commerciale réussie, dans le secteur des industries de la Santé (CRO, instrumentation, CDMO, medtech, chimie...). Une formation complémentaire en marketing/vente et une bonne pratique de l'anglais seront appréciables.

Une forte sensibilité pour le relationnel client, un état d'esprit orienté vers l'atteinte des objectifs ainsi qu'une capacité à s'organiser de manière autonome sont des critères essentiels pour la réussite dans ce poste.