



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-f-h-4>

## Ingénieur technico – commercial F/H

### Description

Au sein du Département, vous aurez la charge d'un portefeuille de clients pharmaceutiques, et réaliserez la promotion d'une quarantaine de fournisseurs. Vous aurez pour objectif de promouvoir l'entreprise et tous ses commettants. Vous montrez donc une orientation clients & fournisseurs dans le suivi de vos projets.

#### Sur le plan commercial, vos principales missions seront de :

- Développer le courant d'affaires en clientèle à travers des plans d'actions de promotion technique et commerciale ;
- Répondre, suivre, négocier des appels d'offres ;
- Visiter régulièrement la clientèle ;
- Identifier les projets de développements en R&D et, être force de propositions sur solutions intégrant des excipients et APIs du portefeuille ;
- Rencontrer les Services Achats et assurer les négociations commerciales ;
- Atteindre les objectifs de vente et de rentabilité avec autonomie ;
- Participer aux salons professionnels du secteur ;
- Assurer un reporting régulier de l'activité.

**En parallèle, le poste implique également un rôle de Chef de Produits pour certains fournisseurs clefs.**

#### A ce titre vous serez en charge de :

- Assurer un rôle d'interface technique et commerciale avec l'ensemble des collaborateurs commerciaux en interne,
- Entretenir un suivi analytique régulier du courant d'affaires ;
- Délivrer un reporting régulier aux commettants ;
- Choisir un positionnement prix adapté au marché et aux objectifs ;
- Suivre et optimiser les stocks et approvisionnements ;
- Réaliser les budgets annuels.

Le poste implique des déplacements réguliers à l'échelle nationale.

### Qualifications

Vous avez minimum 3 ans d'expérience dans la vente d'ingrédients pharmaceutiques, de préférence chez un distributeur.

Vous êtes issu d'une formation Bac+5 / Ingénieur en Chimie/biologie/Sciences du médicaments.

Vous parlez couramment anglais.

Vous êtes dynamique avec une ouverture d'esprit et savez travailler tout aussi bien en autonomie qu'en équipe. Vous êtes doté.e de la fibre commerciale, avec un sens du relationnel et une aisance communicative.

**Organisme employeur**  
PHARMELIS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
92062, PUTEAUX, PUTEAUX,  
France

**Salaire de base**  
45000 € - **Salaire de base**  
55000 €

**Date de publication**  
9 septembre 2024 à 09:02

**Valide jusqu'au**  
09.10.2024