



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieure-technico-commercial-senior-industrie-pharmaceutique-f-h-3>

Ingénieur(e) Technico-Commercial(e) senior, Industrie Pharmaceutique F/H

Organisme employeur
Guilleux Conseil Recrutement

Description

Type de poste
Temps plein

Les missions du poste

Secteur
FABRICATION D'AUTRES
MATÉRIELS ÉLECTRIQUES

Les missions principales sont les suivantes :

- Assurer la vente et le service pour faire croître le chiffre d'affaires sur les gammes de produits « analyses, contrôles, production, recherche » pour le segment du marché pharmaceutique.
- Effectuer des visites sur le terrain qui représentent plus des 2/3 du temps.
- Réaliser la veille technologique et concurrentielle sur les gammes dédiées.
- Développer directement une relation de partenariat privilégiée avec les leaders d'opinion et les clients à fort potentiel pour maintenir notre position de leader sur le marché pharmaceutique.
- Établir un « reporting » régulier comprenant notamment les calendriers de visite, le « sales funnel », les prévisions de ventes, via SF.
- Mettre en œuvre les plans d'actions qui découlent des objectifs énoncés avec le BDM.
- Mettre en œuvre les plans d'actions qui découlent des objectifs énoncés avec l'équipe pharmaceutique dans sa globalité (filiales et équipe des chefs produits sur le segment pharmaceutique).
- Établir des relations étroites avec les fournisseurs de cette gamme ou marché : réunions régulières, tournée en territoire, négociation cas par cas des affaires pour préserver et améliorer la part de marché et la marge- Effectuer les démarches techniques dans le cadre des certifications, qualifications et installations clients en France.
- Effectuer les formations clients.
- Mettre à jour et faire vivre le CRM SF (outil de pilotage).
- Être attentif aux évolutions du marché pharmaceutique pour extension de gamme pour la France.
- Participation salons et séminaires, réunion fournisseurs en France.

Lieu du poste
91377, MASSY, MASSY, France

Date de publication
31 décembre 2025 à 14:03

Valide jusqu'au
30.01.2026

Rémunération avec fixe + variable, véhicule de fonction.

Qualifications

Chimiste/pharmacien (master/ingénieur) et commercial terrain aguerri

Vous êtes un commercial confirmé avec plus de 5 ans de terrain dans la secteur de l'analyse chimique, pharmaceutique, production et contrôle qualité.

Formé en chimie analytique ou pharmaceutique, vous connaissez et utilisez une

large gamme d'instruments du domaine pharmaceutique (spectrométrie, photométrie, chromatographie...). Avec un esprit commercial, vous savez mettre à profit vos connaissances scientifiques et techniques pour être un interlocuteur pédagogue et convaincant auprès de vos clients et prospects.

Vous avez une bonne notion des pratiques GMP et connaissez la chimiométrie.

Compétences attendues :

- Expérience dans la vente et le service client (au moins 5 années).
- Connaissance du marché pharmaceutique et des produits associés.
- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et à gérer son temps efficacement.
- Maîtrise des outils informatiques et du CRM.
- Anglais courant (export à développer à prévoir).

Pour ce poste, vous avez la capacité d'obtention de l'habilitation « secret défense » ou Confidentiel défense.