

Le Groupe Dômes Pharma recrute un(e)

RESPONSABLE COMMERCIAL INDUSTRIEL H/F

ATTRIBUTIONS

Rattaché(e) à la Direction Business Développement du Groupe, le/la Responsable Commercial(e) Industriel(le) combine gestion de comptes stratégiques et prospection de nouveaux marchés en Santé Animale pour le site de Dômes Pharma Lempdes Manufacturing Site. Il/elle joue un rôle clé dans le Business Développement en externe en s'appuyant sur les capacités industrielles de l'entreprise (site de production, savoir-faire, procédés) pour identifier des relais de croissance, structurer des alliances et développer des offres à forte valeur ajoutée.

Le/la Responsable Commercial(e) Industriel(le) pilote le développement du chiffre d'affaires sur son périmètre, avec un accent particulier sur le secteur de la santé animale. Il contribue activement au Business Développement industriel, en valorisant les capacités de production et en identifiant des opportunités de croissance directement liées aux outils industriels (co-développement, sous-traitance, partenariats industriels). Des missions complémentaires pourront être proposées le cas échéant.

MISSIONS PRINCIPALES

+ Développement commercial :

- Participer à la définition de la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction du site de Production et être responsable de son déploiement.
- Gérer un portefeuille clients industriels.
- Participer à l'optimisation des capacités industrielles du site en pilotant la mise œuvre de la stratégie d'optimisation du portefeuille clients.
- Prospecter de nouveaux comptes stratégiques.
- Négocier et conclure des contrats (interaction forte avec le juridique et le contrôle de gestion).
- Définir la politique tarifaire annuelle en collaboration avec la Direction B&D, la Direction Industrielle et l'équipe Finance.
- Piloter le chiffre d'affaires et les marges des clients externes (élaboration des Business Reviews annuelles).

+ Gestion de projets :

- Coordonner avec les différents services : Production, R&D, qualité, supply, administration des ventes.
- En collaboration avec le Directeur d'usine, participer à l'implémentation des nouveaux projets clients au sein du site de production.
- Participer aux appels d'offres.
- Suivre la performance des projets.

+ Relation client :

- Gérer les comptes stratégiques.
- Représenter l'entreprise.
- Assurer la satisfaction client.

PROFIL

Qualités :

- + Vous avez de fortes capacités d'organisation et savez travailler en équipe.
- + Vous êtes très à l'aise pour communiquer aussi bien en interne qu'en externe.
- + Vous savez donner du sens à un projet et fédérer l'équipe autour de la réussite du projet.
- + L'autonomie, le sens des priorités, la responsabilité, la solidarité et l'adaptabilité sont des qualités nécessaires à la réussite de vos missions.

Formation : Bac+5 Commerce ou Ingénieur.

Expérience : Une expérience confirmée d'au minimum 5 ans dans une fonction similaire avec une forte expérience en négociation complexe, idéalement dans le secteur pharmaceutique.

Langues : Anglais professionnel pour échanger, expliquer, comprendre des informations complexes de son domaine d'activité.

Poste à pourvoir : Immédiatement en Contrat à Durée Indéterminée.

Votre futur Package de rémunération :

- 55 000 – 60 000 € selon profil,
- Prime sur objectifs,
- Véhicule de fonction,
- Intéressement & participation,
- Mutuelle (sans supplément pour les ayants droits),
- Compte Epargne Temps,
- 1 jour de télétravail par semaine.

Processus d'embauche :

- Entretien avec le manager / équipe,
- Entretien RH,
- Debrief.

***Si ce poste vous intéresse, merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation)
via notre site internet Dômes Pharma sous l'onglet Nous Rejoindre***