

INGENIEUR TECHNICO COMMERCIAL France F/H

Véto-pharma est un laboratoire pharmaceutique dédié à la santé de l'abeille et à l'apiculture. Nos activités sont spécialisées essentiellement en santé de l'abeille.

Vous souhaitez intégrer une entreprise internationale, dynamique et qui a pour principale activité de développer et commercialiser des produits et médicaments destinés à la santé de l'abeille ?

Si vous aimez relever des défis et souhaitez participer au développement et à la performance d'une société innovante, alors rejoignez-nous !

Missions :

Sous la responsabilité du Responsable Commercial France, en qualité de Technico-Commercial France vous aurez pour mission principale de réaliser le suivi et le développement d'une partie des clients français pour les gammes apicoles dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise. Le poste est basé en région parisienne et demande de la mobilité sur le territoire français.

A ce titre, vos activités s'articuleront comme suit :

- Ambassadeur local de l'entreprise, vous serez en charge de la promotion et du développement du portefeuille de clients pour les médicaments vétérinaires, dans le respect de la réglementation pharmaceutique. Vous assurerez également la promotion des autres produits de la gamme auprès des clients et prospects ;
- La promotion technique de notre gamme et le rôle de conseil que vous aurez auprès de nos clients sont essentiels à la réalisation de vos missions ;
- Vous exercerez votre activité dans le respect de la politique commerciale et vous suivrez sa mise en place et l'atteinte des engagements pour votre portefeuille ;
- Vous veillerez au bon traitement des commandes des clients avec l'administration des ventes ;
- Vous assurerez le suivi des résultats commerciaux de votre portefeuille et du reporting de l'activité ;
- Vous planifierez vos rendez-vous avec les clients et identifierez les prospects pour le développement de notre activité ;
- L'organisation d'évènements locaux (présentations techniques) fera aussi partie de vos missions, tout comme votre présence aux salons, conférences et autres manifestations apicoles ;
- Vous suivrez, apporterez les solutions et réponses aux sollicitations des clients et des apiculteurs ;
- Vous organiserez les remontées d'informations commerciales, techniques et réglementaires du terrain afin d'identifier les évolutions des marchés ;
- Vous travaillerez en collaboration avec les services technique et marketing pour toujours mieux répondre aux besoins du marché, des clients et apiculteurs ;
- Vous pourrez être le relais national lors de la mise en place de projet technique ;
- Vous participerez à la mise à jour des bases de données client.

Le profil recherché :

De formation Bac+5 avec une double compétence scientifique / commerciale, vous disposez d'une première expérience professionnelle sur des fonctions commerciales dans le domaine de la santé animale. De plus, vous êtes obligatoirement titulaire au minimum d'un BAC +2 dans le domaine scientifique ou agricole, ou justifié d'une validation des acquis par expérience.

Vous êtes reconnu pour avoir un bon relationnel et faite preuve d'ouverture d'esprit dans l'échange avec vos clients mais aussi pour évoluer dans une équipe multiculturelle.

Le travail en autonomie, votre persévérance et proactivité font parties de vos qualités et vous permettent de relever les nouveaux challenges qui s'offrent à vous.

L'Anglais professionnel (écrit et oral) est requis et l'espagnole serait un plus pour évoluer dans une équipe internationale.

Si vous vous reconnaissez dans la description de ce poste et du profil recherché, alors postulez !

Candidatures (CV + Lettre de motivation) à transmettre à : antoniya.andonova@vetopharma.com