

TECHNIDATA RECRUTE UN/E INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

ENTREPRISE

TECHNIDATA est un éditeur de logiciel français, leader dans les solutions informatiques pour le diagnostic in vitro et certifié ISO 9001 et 13485.

Forts de 40 ans d'expérience et de savoir-faire dans les domaines de l'organisation et de la gestion des laboratoires, nous assurons la conception, l'installation et la maintenance de nos solutions.

Avec plus de 700 clients dans le monde dont 250 en France, nous employons 200 collaborateurs répartis sur nos 6 filiales en Europe, Amérique et Asie.

Pour accompagner notre développement en France et à l'international, nous recrutons un(e) INGENIEUR COMMERCIAL.

POSTE

- Rapportant au Directeur Commercial, au sein d'une équipe de 8 personnes, vous avez pour objectif d'assurer la vente des solutions de logiciels de gestion de laboratoire en biologie, Anatomopathologie, Génétique, Biobanque conçus par TECHNIDATA et de participer à l'augmentation de ses ventes sur le marché français.
- Votre mission concerne la maîtrise complète du cycle de vente auprès d'interlocuteurs d'origines variées (biologistes, médecins, administration, secrétariat, techniciens...) :
 - Identification des prospects et prospection
 - Démonstration de nos solutions
 - Etablissement de devis, réponse aux appels d'offres, négociation et conclusion des ventes
 - Tenue régulière des fichiers de suivi des projets et prévisions de vente
 - Transmission du dossier à l'équipe technique et remontée d'informations sur les besoins actuels et futurs des clients
 - Suivi de la bonne réalisation jusqu'à la réception par le client
 - Suivi de parc
- Vous bénéficiez, à votre arrivée, d'un parcours d'intégration dont une formation à nos produits.
- CDI à temps plein
- Lieu de travail : Montbonnot (Isère) ou région, avec de nombreux déplacements en France
- Rémunération selon profil et expérience
- Voiture de fonction

CANDIDAT

- De formation scientifique ou commerciale vous possédez une 1ère expérience à un poste similaire sur des ventes complexes et des processus longs, sur des ventes de solutions informatiques, de préférence dans le milieu de la biologie, et/ou de l'anatomopathologie, et/ou de la génétique et/ou médical ou biomédical. Vous appréciez les déplacements et les relations clients.
- Des capacités relationnelles et commerciales sont indispensables.
- Volontaire, et dynamique, votre ouverture d'esprit et votre créativité vous rendent aptes à comprendre les besoins des clients et à y répondre.
- Un niveau technique d'anglais oral et écrit est souhaité.

Merci d'envoyer votre candidature à recrutement@technidata-web.com

Pour plus d'informations concernant notre entreprise, visitez notre site www.technidata-web.com