

Le Groupe Dômes Pharma recrute pour sa filiale

YOUR INDUSTRIAL PARTNER
EUROPHARTECH
ONLYSOLUTIONS

UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

- + Votre sens de l'écoute et vos excellentes qualités relationnelles vous permettent d'assurer l'interface avec les différents partenaires internes et externes.
- + Votre capacité de négociation vous permette d'assurer des relations de confiance, et votre ténacité vous permet d'assurer de manière optimale les négociations.
- + Vous souhaitez contribuer au développement stratégique de l'entreprise.
 - + Venez révéler et développer votre talent au sein d'une entreprise qui développe et produit des solutions innovantes pour l'industrie pharmaceutique humaine et vétérinaire.
- + Vous avez l'habitude de travailler dans un environnement avec un cadre réglementaire exigeant comme celui du milieu pharmaceutique.

Suivant la stratégie du Groupe, vous participez à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'activité, développez la relation commerciale avec la clientèle existante (clients internes et externes) et prospectez de nouveaux clients dans un objectif de développement du chiffre d'affaires et de la marge. Le tout dans un environnement national et international.

ATTRIBUTIONS ET MISSIONS PRINCIPALES

Organiser l'activité de prospection commerciale

- + Maîtriser les techniques d'approche commerciale et de négociations.
- + Développer une vision globale des prospects nationaux et internationaux et de leurs enjeux.
- + Répondre aux appels d'offres émis par les prospects.
- + Définir des cibles commerciales et identifier les interlocuteurs pertinents au sein des entreprises ciblées.
- + Représenter l'image et les compétences de l'entreprise.
- + Présenter et adapter l'offre commerciale aux clients prospectés.
- + Gérer la négociation commerciale et contractuelle jusqu'à la commande.
- + Assurer un suivi de prospection auprès de la Direction Générale et du Business Développement Groupe.

Animer une relation commerciale de qualité et de proximité

- + Développer et entretenir une relation partenariale de long terme avec les décideurs des clients existants.
- + Suivre et analyser les besoins des clients.
- + Etablir une base de données évolutive des clients façon CRM.
- + Définir et mettre en œuvre une politique générale annuelle de prix en collaboration avec les différents services de l'entreprise.
- + Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients.
- + Assurer une coordination entre les acteurs internes (Supply chain, Pôle Innovation Développement, Méthodes/Industrialisation et Amélioration continue, Finances, Achats...) afin d'assurer le meilleur suivi client et établir des prix de revient tenant compte des inputs des départements de l'usine.
- + Négocier avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée pour les deux parties (prix / volume, conditions de vente, délais de livraison).
- + Etablir les budgets prévisionnels de vente.

Assurer une veille concurrentielle Nationale et Internationale

- + Centraliser l'ensemble des informations sur le marché et les entreprises à prospecter.
- + Coordonner la collecte, le traitement et la diffusion de l'information stratégique de veille, utile à la prise de décision.
- + Préparer les salons type CPHI et restituer synthèse exploitable par le site industriel.

Profil

Qualités

Vous possédez de grandes qualités relationnelles, une capacité de négociation et une force de conviction qui vous permet d'assurer des relations de confiance avec les clients.

Vous avez la capacité à prendre des décisions.

Vous avez une forte capacité d'adaptation à un environnement multiculturel.

L'autonomie, la rigueur, l'organisation, le sens des priorités, la responsabilité et l'adaptabilité sont des qualités nécessaires à la réussite de votre mission.

Vous possédez d'excellente connaissance du marché et des entreprises du secteur.

Vous partagez les valeurs du Groupe que sont l'Audace, la Responsabilité et la Bienveillance.

Langues étrangères : anglais courant professionnel pour échanger, expliquer, comprendre des informations de son domaine d'activité.

Formation : Bac+5 orientation scientifique (agro-alimentaire, pharmaceutique, cosmétique).

Expérience : 5 ans d'expérience dans une fonction similaire dans l'industrie, idéalement pharmaceutique.

Outils informatiques : Pack office, SAP, Sage X3, CRM.

N+1 : Directeur Général Opérationnel

Rémunération : 45 -55 K€ selon le profil + variable correspondant à 15% de la rémunération annuelle – véhicule de fonction.

Poste à pourvoir : immédiatement en Contrat à Durée Indéterminée.

***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***