

## FICHE DE POSTE PROSPECTEUR (TRICE) COMMERCIAL(E)

Société de service R&D innovante spécialisée dans la réalisation d'études précliniques pour le compte d'entreprises pharmaceutiques ou de biotechnologies, **ETAP-Lab** poursuit sa croissance et recherche un/une « **PROSPECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E)** » pour développer son portefeuille client à l'international.

### Le poste

Vous intégrez une équipe jeune au sein d'une société offrant ses services à une clientèle internationale, dans les domaines de la Neurologie et de la Dermatologie. En coordination avec les responsables de départements, vous êtes amené/e à identifier, qualifier et prospecter de nouveaux clients pour densifier le portefeuille clients B-to-B. Positionné en pre-sales, vous établissez le premier contact amenant à la prise de rendez-vous et analysez le besoin client. Participant à la veille concurrentielle, principal/e utilisateur/trice des outils marketing, représentant l'entreprise en première ligne, vous êtes au centre des synergies commerciales. Avec un profil technico-commercial, votre double compétence en biologie vous permet de comprendre les besoins clients.

### Vos missions

Rattaché/e au PDG, vous aurez pour mission de :

- Identifier et qualifier de nouveaux prospects à l'international,
- développer et gérer le portefeuille clients/prospect dans un objectif de prise de rendez-vous,
- analyser les besoins et attentes des clients,
- travailler en binôme avec les chefs de projets scientifiques pour préparer les rendez-vous commerciaux auxquels vous participez
- assurer le suivi des dossiers et les prises de rendez-vous, vous gérez votre agenda,
- assurer l'interface entre les services marketing, commerciaux et techniques,
- travailler principalement en sédentaire par téléphone et internet, des déplacements occasionnels sur des salons sont à prévoir,
- échanger régulièrement avec votre supérieur hiérarchique sur votre activité, vous êtes force de proposition,
- Participer aux veilles concurrentielles et marchés en lien avec le marketing.

### Votre profil

- Vous êtes diplômé(e) d'un DUT, BTS ou d'une licence en biologie ou en santé et possédez une double compétence en vente-commerce (licence pro commercialisation de technologies ou équivalent, Iconoclass, autre) ou vous avez une expérience significative et réussie dans un poste équivalent,
- Vous êtes autonome, organisé, curieux, rigoureux, tenace et vous appréciez le travail en équipe,

- Vous maîtrisez les outils de bureautique classiques, les réseaux sociaux professionnels, les outils commerciaux (CRM),
- Vous détenez un sens du contact et de la relation client, vous êtes à l'écoute du client,
- Vous possédez des qualités de persuasion, vous êtes capable de formuler une argumentation concise et percutante,
- Vous avez une bonne aisance au téléphone, vous avez une bonne élocution en français et en anglais,
- Vous avez le goût de la performance et de la compétition, vous faites preuve de détermination et de combativité,
- Anglais obligatoire.

## Lieu de travail

Région de Nancy (Meurthe et Moselle)

## Type de contrat

CDD de 6 mois possibilité de poursuite en CDI

## Salaire

A négocier, selon expérience

(Téléphone portable et ordinateur)

## Expérience souhaitée

Selon profil

## Contact

Lettre de motivation et CV à adresser à : [recruitment@etap-lab.com](mailto:recruitment@etap-lab.com)