

ACAVI, société spécialisée en Ressources Humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 17 ans en recrutements, évaluations et conseils.

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL H/F SOLUTION ISOTECHNIE CDI- Basé(e) proximité Lyon

Notre client, société internationale leader mondial sur son marché, conçoit, fabrique et distribue des équipements et des solutions complètes hautement spécialisés, destinés aux laboratoires pharmaceutiques, centres de recherche biomédicale en santé humaine et vétérinaire.

Rattaché(e) à la Direction, vous assurez la vente d'équipements à vos clients, les Grands Comptes de l'industrie pharmaceutique. Supporté(e) au quotidien en interne par une équipe d'experts produits et projets et évoluant dans un environnement de ventes complexes aux cycles de décision long, vous pilotez des projets stratégiques d'envergure avec l'objectif de positionner le business Pharma à un haut niveau de croissance.

VOS MISSIONS :

- Prospecter votre secteur, identifier les circuits de décision et anticiper les appels d'offres
- Analyser/consolider les besoins de vos clients en collaboration avec les équipes projets et experts usine/application
- Définir la meilleure offre et stratégie de vente
- Collaborer avec les équipes projets pour le bon aboutissement des projets clients (du devis au paiement par le client)
- Assurer la promotion et dérouler le process de vente des équipements auprès des clients
- Fidéliser vos clients par un suivi régulier et efficace
- Mettre à jour le pipeline d'opportunités dans l'outil CRM
- Représenter votre Société lors de salons et congrès

VOS ATOUTS POUR CE POSTE :

- Une formation minimum BAC+ 4/5/Ingénieur, cursus technique (mécanique, automatisme, instrumentation, mesures physiques, génie des systèmes industriels...)
- Idéalement, une expérience commerciale dans la vente d'équipements pour le secteur pharmaceutique (cycle long, processus d'appels d'offres), et/ou de **solutions/composants isotechnie**
- Vous savez travailler en équipe et interagir avec les experts produits pour mener à bien les projets de vente complexe
- A l'aise en prospection et orienté(e) résultats/satisfaction clients, vous êtes reconnu(e) pour vos qualités commerciales et votre sens de la négociation
- **Anglais courant** indispensable pour faciliter vos échanges avec nos entités internationales et certains Grands Comptes
- Agile, ambitieux(se), flexible et animé(e) par la technicité des projets confiés, vous savez expliquer et convaincre vos interlocuteurs

Ce poste nécessite impérativement des déplacements professionnels. Permis impératif.

Envoyez rapidement votre candidature sous référence **IC311022-177** via le lien suivant : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IC311022-177-ACA/ingenieur-technico-commercial-hf-solution-isotechnie-69>