



> 1.300
employés



Croissance
durable



Équipe
unique

UN(E) BUSINESS DEVELOPER H/F

Secteur SUD EST – poste itinérant

Un travail qui correspond à votre vie

Notre société, qui compte des collaborateurs dans pratiquement toutes les villes de France, avec des agences établies à Rouen et St Priest et le siège à Forbach, favorise les échanges multiples et vous offre une opportunité enrichissante. Vous pourrez interagir avec des collaborateurs talentueux et bénéficier d'un environnement stimulant pour votre développement personnel et professionnel.

Rattaché au responsable de l'agence de St Priest, vous aurez pour objectif de développer et dynamiser les ventes de la société pour la région Sud-Est, tout en améliorant la rentabilité de vos affaires.

Ayant des connaissances techniques et/ou commerciales, idéalement issues de l'industrie pharmaceutique, vous aurez pour missions principales de :

- Développer la base de données clients des domaines pharmaceutique/cosmétique
- Maintenir le portefeuille clients existant
- Développer le chiffre d'affaires de votre Business Unit GMP
- Analyser les besoins et attentes des clients en leur proposant des prestations ciblées et de qualités
- Conseiller, fidéliser les clients et répondre à leurs attentes techniques
- Etablir les offres et devis

Ce poste étant itinérant, des déplacements quotidiens et quelques découchés ponctuels sont à prévoir. Un permis B en cours de validité est donc indispensable. Véhicule de fonction, téléphone portable, ordinateur et primes font partie de la rémunération du poste.

Ce qui vous attend chez nous :

- Nous vous aiderons à vous préparer de manière optimale avec notre programme d'intégration et de formation structuré. Nous sommes déterminés à vous aider à réussir dès le début.
- Rejoignez une équipe aux dimensions sociales et humaines au coeur du projet d'entreprise tout en vous appuyant sur la puissance d'un grand groupe.
- Bénéficiez des avantages d'une entreprise en pleine croissance, tout en bénéficiant de nos valeurs familiales. Chez nous, vous ferez partie d'une équipe dynamique où l'entraide et le soutien sont primordiaux.
- Intégrez une entreprise moderne qui valorise l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle. Profitez d'horaires de travail flexibles et de prestations sociales supérieures à la moyenne, incluant des avantages tels que des tickets restaurant, une prime de vacances, une mutuelle familiale prise en charge à 100% par l'employeur, et bien d'autres encore.

Ce que vous apportez avec vous :

- Vous êtes de formation supérieure scientifique et/ou avez une expérience significative dans la commercialisation de produits ou prestations techniques dans les domaines de la métrologie et/ou de la qualification/validation. Un profil technique souhaitant évoluer vers une fonction commerciale sera également étudié.
- La maîtrise de la théorie de base de la métrologie serait un plus
- Autonome dans la gestion de votre planning, vous avez un sens développé de la négociation commerciale et du service client
- Vos qualités relationnelles sont votre point fort : vous êtes confiant(e), précis(e) et convaincant(e), tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Vous avez le sens de l'organisation et de la rigueur. Travailler de manière fiable en équipe est pour vous une évidence.
- La maîtrise de la langue Allemande ou Anglaise serait un plus Verantwortung zu übernehmen und mit uns zu wachsen

Postulez dès maintenant et contribuez à la réussite de Testo Industrial Services.

Si vous vous reconnaissez dans ce poste et nos valeurs, nous serons ravis d'étudier avec attention votre candidature : recrutement@testotis.fr

TPour en savoir plus sur votre futur employeur : www.testotis.fr

Postuler maintenant !