



TECHNIDATA RECRUTE

UN/E RESPONSABLE DES VENTES

Offre d'emploi

ENTREPRISE

TECHNIDATA, société française, éditrice de logiciel, leader dans le domaine de l'informatique de gestion des laboratoires d'analyses médicales, certifiée ISO 9001, emploie plus de 160 collaborateurs sur 3 continents avec ses 6 filiales en Europe, en Amérique et en Asie. Nous recrutons un/e **RESPONSABLE DES VENTES** pour accompagner le développement de notre filiale en France.

Une création de poste pour répondre à une forte croissance de l'activité de la filiale. Un défi à relever sur la diversification de la ligne de produits proposés et le lancement sur le marché français d'un produit performant qui a fait ses preuves.

POSTE

- Rapportant au directeur de la filiale, vous êtes responsable de la croissance commerciale de la filiale et êtes force de proposition sur les axes de développement.
- Vous managez une équipe de 5 personnes en la dirigeant et en l'animant pour développer le chiffre d'affaires et l'implantation de nos produits sur le marché afin d'atteindre des résultats ambitieux.
- Vous avez pour objectif d'assurer la vente des produits offerts par TECHNIDATA France et êtes responsable de la réalisation des objectifs de la force de vente, avec pour missions :
 - Contribuer à la définition de la politique commerciale et la mettre en œuvre
 - Assurer une présence forte sur le terrain auprès des clients et lors des salons
 - Identifier les pistes de développement et remonter à la direction les informations sur le marché et la concurrence
 - Réaliser un suivi des résultats commerciaux
 - Assurer un reporting efficace auprès de la direction de la filiale
- 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 Paris, avec de nombreux déplacements en France.
- Rémunération selon profil et expérience.

CANDIDAT

- De formation scientifique ou commerciale, avec une expérience de 7 ans minimum à un poste similaire sur des ventes complexes et des processus longs, sur des ventes de solutions informatiques, de préférence dans le milieu médical ou biomédical.
Vous appréciez les déplacements et les relations clients.
Un bon niveau d'anglais oral et écrit est souhaité.
- Des capacités manageriales et relationnelles 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.
Rigueur et organisation sont nécessaires pour coordonner l'activité de l'équipe.

Merci d'envoyer votre candidature à :

TECHNIDATA SAS

Veronique Brenner • Human Resources Manager
387 avenue Jean Kuntzmann • 38330 Montbonnot • France
recrutement@technidata-web.com



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