

# NOUS RECRUTONS UN BUSINESS DEVELOPER (H/F)

## ENTREPRISE

Filiale du groupe TSS CSI, leader dans l'édition logiciel vertical en Europe et dans le monde avec un CA annuel de plus de 2 milliards €, TECHNIDATA est un éditeur de logiciel dans les solutions informatiques pour le diagnostic in vitro certifié ISO 9001 et 13485.

Forts de 40 ans d'expérience et de savoir-faire dans les domaines de l'organisation et de la gestion des laboratoires, nous assurons la conception, la distribution, l'installation et la maintenance de nos solutions.

Avec plus de 600 clients dans le monde dont 250 en France, nous employons 160 collaborateurs répartis sur nos 6 filiales en Europe, Amérique et Asie.

Afin d'accompagner notre développement en France et à l'international nous recrutons un **BUSINESS DEVELOPER (H/F)**.

## POSTE

- Rapportant au Head of Business Development, vous aurez la responsabilité du Business Development opérationnel à l'international (EMEA) avec comme missions principales :
  - Développer et animer le réseau existant de distributeurs à l'international et monitorer sa performance ;
  - Recruter de nouveaux distributeurs et conclure des accords de partenariat ;
  - Avec les équipes commerciales et marketing, suivre et analyser les évolutions et tendances des différents marchés (évaluation des opportunités de marché spécifiques, analyses stratégiques, anticipation des opportunités) dans le but d'identifier de nouveaux segments de marchés à conquérir ;
  - Développer les activités de l'entreprise, trouver de nouveaux leviers de croissance (nouveaux projets, partenariats, clients) et piloter des actions de vente directe pour contribuer au développement du chiffre d'affaires ;
  - Créer et mettre à jour des rapports réguliers sur les indicateurs clés de performance (KPI), suivre leur développement stratégique et maintenir le CRM (opportunités, pistes, prévisions).
- Dans ce contexte, vous serez amené(e) à vous déplacer régulièrement et à représenter TECHNIDATA auprès de nos distributeurs, de nos clients et lors d'événements organisés en lien avec la profession.
- CDI à temps plein, lieu de travail situé à Montbonnot (proche Grenoble).
- Rémunération motivante selon profil et expérience.

## CANDIDAT

- De formation Bac +5 (école de commerce, école d'ingénieur, Master/MBA) en marketing, business ou gestion, vous possédez obligatoirement une expérience confirmée de 5 ans minimum sur une fonction similaire dans un contexte international (idéalement EMEA).
- Dans l'idéal, vous avez déjà travaillé dans le domaine du diagnostic médical ou du logiciel.
- Un niveau d'anglais courant est indispensable.
- Vous maîtrisez les techniques du marketing opérationnel. Vous êtes orienté(e)s Clients et « Business Development ». Vous vous positionnez en tant qu'apporteur d'affaires et avez un esprit de conquête.
- Très bon(ne) communicant(e), vous êtes reconnu(e) pour vos capacités de négociation et pour votre faculté à vous créer et entretenir efficacement un réseau professionnel. Vous savez comprendre les besoins des distributeurs/clients et traduire des contenus techniques en messages de vente.
- Véritable entrepreneur, vous êtes créatif et force de proposition, et souhaitez apporter votre expérience, votre connaissance, votre énergie, à une entreprise en transformation et aux fortes ambitions de croissance.