



TECHNIDATA RECRUTE

UN(E) DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL

Permanent à temps plein - Déplacements Canada/Etats-Unis

QUI SOMMES NOUS ?

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

Forts de 30 ans d'expérience et de savoir-faire dans la gestion des laboratoires, nous assurons la conception, la distribution, l'installation et la maintenance de nos solutions pour plus de 650 clients dans le monde.

Nos 150 collaborateurs répartis sur nos 6 filiales en Europe, Amérique et Asie travaillent ensemble autour de valeurs d'entreprise communes qui prônent **la qualité, le respect et la passion du métier.**

Nous entreprenons actuellement un projet de transformation dont le développement de nos salariés et la satisfaction de nos clients sont au centre de nos préoccupations et de notre dynamique de croissance.

Afin d'accompagner notre développement dans la région nord-américaine nous recrutons **UN(E) DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL.**

A QUOI RESSEMBLERA VOTRE QUOTIDIEN ?

- Relevant du Directeur Général-Amérique du Nord, au sein d'une équipe d'une douzaine de personnes, vous avez pour principal objectif de développer les approches commerciales des solutions de système d'information pour laboratoires (SIL) et intergiciels de TECHNIDATA pour divers secteurs d'activités publiques et privés, et de les mettre en application afin de développer les marchés canadiens et américains.
- Votre mission de développement des affaires comprend la maîtrise complète du cycle commercial (stratégie, ventes, marketing, etc.) auprès d'interlocuteurs variés (régies régionales de la santé, suite exécutive, médecins spécialistes (biochimiste, microbiologiste, hématologiste, pathologiste), laboratoire, ressources informationnelles, approvisionnement et partenaires stratégique (instrumentiers et éditeurs logiciels complémentaires).

Merci d'envoyer votre candidature à recrutement@technidata-web.com

Pour plus d'informations concernant notre entreprise, [visitez notre site www.technidata-web.com](http://www.technidata-web.com)

- Assurer les démonstrations de nos solutions dans le cadre des actions de prospection et des projets de ventes.
- Représenter la société aux expositions, salons professionnels et congrès.
- Assurer la vente des solutions et des services associés, établir les devis, les offres commerciales, et répondre aux appels d'offre en collaboration avec la Conseillère vente.
- Assurer la bonne gestion des dossiers en interne et suivre la bonne réalisation des projets par l'équipe technique.
- Suivre le client, depuis la vente, jusqu'à l'installation de la solution et la facturation qui en découle.
- En lien avec le siège Technidata SAS, assurer le suivi soutenu de notre clientèle, de sa satisfaction et de son évolution vers nos nouvelles solutions.
- Fidéliser les clients en anticipant leurs besoins.
- Créer et proposer des plans d'action pour l'amélioration de nos solutions et services associés.

QUI ETES VOUS ?

- Préférentiellement de formation scientifique et/ou commerciale, vous possédez obligatoirement de l'expérience à un poste similaire avec des processus commerciaux longs et parfois complexes de solutions informatiques, dans le milieu hospitalier.
- Vous êtes reconnu(e) comme ayant des habiletés stratégiques commerciales éprouvées, afin de développer et maintenir des relations clients exceptionnelles ;
- Votre dynamisme, votre esprit critique et stratégique et vos habiletés entrepreneuriales innovantes vous rendent apte à comprendre les besoins des clients de façon efficiente ;
- Vous maîtrisez les outils stratégiques tels que Miller-Heiman et du CRM utilisés pour la gestion optimale du cycle commercial / focus client.
- Vous êtes bilingue Français et Anglais, avec de fortes habiletés relationnelles et rédactionnelles

QUELS SERONT VOS FUTURS AVANTAGES EN TANT QUE SALARIÉ ?



Une rémunération attractive, **fixe et variable**, qui valorise la performance



Un parcours d'intégration sur mesure avec des formations adaptées à votre futur poste



Bénéficiez d'une bonne **couverture santé**



La possibilité de **télétravailler**

En intégrant TECHNIDATA, vous évoluerez dans un Groupe international à taille humaine, tout en profitant d'un cadre de travail agréable. Sans plus attendre, postulez et rejoignez l'aventure TECHNIDATA !