

# TECHNIDATA RECRUTE UN/E INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

## ENTREPRISE

TECHNIDATA est un éditeur de logiciel français, leader dans les solutions informatiques pour le diagnostic in vitro et 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, l'installation et la maintenance de nos solutions.

Avec plus de 600 clients dans le monde dont 250 en France, nous employons 180 collaborateurs répartis sur nos 6 filiales en Europe, Amérique et Asie.

Pour accompagner notre développement en France, nous recrutons un(e) **INGENIEUR COMMERCIAL H/F**.

## POSTE

- Rapportant au Directeur Commercial, au sein d'une équipe de 8 personnes, vous avez pour principal objectif d'assurer la vente des solutions de logiciels de gestion de laboratoire (sur les disciplines de Biologie, d'Anatomopathologie, de Génétique ou de Biobanque) conçus par TECHNIDATA sur le marché français.
- Votre mission concerne la maîtrise complète du cycle de vente auprès d'interlocuteurs d'origines variées (biologistes, médecins, administration, secrétariat, techniciens...) :
  - Prospection
  - Démonstration de nos solutions avec un expert produit
  - Etablissement de devis, réponse aux appels d'offres, négociation et conclusion des ventes
  - Tenue régulière de l'activité commerciale sur un logiciel de CRM
  - Suivi du parc clients, de sa satisfaction, de son évolution vers les dernières versions et l'acquisition des nouveaux modules
- 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 région, avec de nombreux déplacements en France
- Rémunération selon profil et expérience (une expérience confirmée sur nos marchés sera valorisée)
- Véhicule de fonction, mutuelle, tickets restaurant

## CANDIDAT

- De formation scientifique ou commerciale vous possédez obligatoirement une première expérience à un poste similaire sur des ventes complexes et des processus longs, sur des ventes de solutions informatiques, de préférence dans le milieu de la biologie, et/ou de l'anatomopathologie, et/ou de la génétique et/ou médical ou biomédical. Vous appréciez les déplacements et les relations clients.
- Des capacités relationnelles et commerciales 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.
- Un niveau technique d'anglais oral et écrit est souhaité.