



TOSOH Dedicated to earn your trust.

## **Ingénieur commercial (SUD - EST)**

### **Tosoh Europe N.V.**

Nous recrutons dans le cadre du développement de notre équipe commerciale, un ingénieur commercial pour la région France Sud-Est.

Vous rapportez directement au Country Sales Manager.

Vous êtes responsable de développer les ventes, en collaboration avec le responsable, de maintenir et faire progresser le CA du secteur en fonction des tendances du marché et de représenter et renforcer sur le secteur la présence et l'image de la société. A ce titre, vos missions sont :

- Assurer la promotion des appareils et des produits.
- Définir la stratégie de vente, en collaboration avec le responsable hiérarchique.
- Assurer le suivi des clients du secteur.
- Assurer la fidélisation de la clientèle, le renouvellement des marchés existants.
- Développer, autant que faire se peut, le revenu des appareils du parc existant sur le secteur.
- Assurer le respect par les clients des engagements contractuels.
- Assurer les démonstrations des systèmes et réactifs (quand nécessaire) de la gamme.
- Etre le responsable et l'interlocuteur privilégié de tous les clients du secteur.
- Identifier et communiquer de façon systématique les opportunités de renouvellement des appareils au responsable hiérarchique.
- Mettre en place, avec le responsable hiérarchique, un véritable travail d'équipe de sorte à constituer un binôme complémentaire, travaillant dans l'intérêt de la Société.
- Développer des relations privilégiées auprès des prospects et clients leaders d'opinion du secteur.
- S'assurer de disposer en permanence des outils et des documentations à jour, avec l'aide du Service concerné au siège de la Société.
- Remonter les informations terrain sur l'état du Marché, l'activité de la concurrence et toutes autres données susceptibles d'intérêt pour la Société.
- Entretenir et développer un véritable système d'échanges d'informations avec les autres collaborateurs et le responsable hiérarchique.
- Participer activement aux manifestations professionnelles, au niveau régional et national.
- Se conformer aux procédures internes de la Société.

Profil recherché :

- BAC+2 minimum, formation scientifique
- 3 à 5 ans d'expérience dans le marché IVD (produits CC,AIA, HPLC)
- Bonne aptitude au travail d'équipe

Nous vous offrons :

- Un poste dans un environnement international.
- Un package salarial complet fonction de votre expérience.

Si vous êtes intéressé par notre position, veuillez envoyer votre cv à [career.eu@tosoh.com](mailto:career.eu@tosoh.com).