



## Profil de poste – Chargé de développement commercial (H/F)

La société Antineo recherche une personne à temps plein comme chargé de développement commercial (Business Developer) afin d'accélérer sa croissance. Antineo est une société de services précliniques en oncologie de 8 salariés située dans l'Hôpital Edouard Herriot à Lyon.

### Type de poste :

CDD d'un an renouvelable pouvant déboucher sur un contrat à durée indéterminée

39h de travail par semaine, 5 semaines de congés payés

Avantages : tickets restaurant, remboursement des transports, 13<sup>e</sup> mois, pourcentage sur les ventes

Prise de poste souhaitée dès que possible

### Missions :

Au sein d'une équipe jeune et dynamique, le/a candidat(e) sera en charge des principales missions suivantes :

- Assurer une prospection ciblée et un démarchage actif de nouveaux clients
- Appréhender les problématiques de vos clients et prospects, analyser, qualifier et formaliser leurs besoins
- Pérenniser les relations clients déjà existantes
- Effectuer des études de l'environnement concurrentiel ainsi que des clients potentiels
- Assurer le reporting de l'activité commerciale au travers d'outils dédiés
- Participer aux différentes tâches administratives de l'entreprise

### Compétences nécessaires :

- Une précédente expérience réussie au même poste est souhaitée.
- Maîtrise de la négociation commerciale
- Maîtrise des techniques de vente
- Connaissance de son environnement concurrentiel
- Anglais professionnel
- Soft skills : Aisance relationnelle, sens de la communication, force de proposition, esprit d'équipe

### Diplômes :

- Formation de niveau Bac +5
- Master scientifique avec une spécialisation commerciale, type diplôme d'Ingénieur technico-commercial
- Formation scientifique obligatoire

Pour candidater, envoyer CV et lettre de motivation à [marie.tautou@antineo.fr](mailto:marie.tautou@antineo.fr)

