



Fiche de Poste

Descriptif du poste Proposé

Pharmélis, cabinet de recrutement spécialisé et organisme de formation, partenaire depuis plus de 18 ans des industries de Santé (Pharmaceutique, Cosmétique, Dispositifs Médicaux, Biotechnologie...), accompagne son client, prestataire expert en qualité, dans le recrutement de son **Business Developer Industries Pharmaceutiques en CDI sur la région lyonnaise**.

Rattaché à la Business Line "Chemicals & Pharmaceuticals", l'activité Contrôles & Essais (équipes de techniciens sur la France en régie ou en itinérance) apporte, en qualité de tierce partie, conseils et expertises, pour l'ensemble des prestations dans la validation des zones à atmosphère contrôlée, réseaux de gaz, enceintes climatiques thermostatiques, métrologie et confinement. Présent entre autres auprès des industries pharmaceutiques, chimiques et cosmétiques nous assurons la réalisation des essais sur les sites de nos clients dans le strict respect des normes et bonnes pratiques de fabrication (GMP).

En tant que Business Developer vos principales missions et responsabilités vous amènent à :

- Prospecter et développer de nouveaux comptes ciblés et à potentiel en vous positionnant comme l'interlocuteur principal du client,
- Identifier et proposer des solutions de diversification des activités,
- Développer les comptes existants de votre portefeuille,
- Organiser en autonomie votre activité, axée sur une présence terrain,
- Construire les offres commerciales avec les équipes techniques, les présenter et finaliser les affaires,
- Suivre l'avancement des projets,
- Assurer le reporting nécessaire permettant d'apporter de la visibilité sur votre activité,
- Réaliser les objectifs de ventes fixés conjointement avec le responsable commercial,
- Participer activement aux actions permettant la structuration, le développement et la rentabilité des activités.

Déplacements à prévoir selon les besoins de l'activité (4 à 6 découchés par mois) sur le périmètre Sud-Est France + Suisse.

Vous bénéficierez d'un plan d'intégration, du soutien des équipes opérationnelles, de possibilités d'évolution internes et d'une politique salariale annuelle.

Rémunération : 42-47k€ fixe + variable + voiture de fonction.

Qualifications Demandées

De formation supérieure Commerciale, vous justifiez d'une expérience de 3 ans et plus dans une fonction de **business développement et/ou de Technico-commercial**. Une expérience dans le domaine de la prestation de services vous ayant permis de tisser des liens avec les **industries pharmaceutiques, cosmétiques et/ou de la chimie** est souhaitée.

La maîtrise des principaux outils informatiques à un niveau avancé et la pratique de l'utilisation d'un CRM sont indispensables.

Vous avez une **orientation résultat** et une forte orientation business.

Vous savez vous adapter très rapidement à des univers exigeants avec une **forte appétence pour la technique**.

Vous faites preuve de Leadership et **communication** avec une forte sensibilité Qualité.

Vous disposez d'un esprit d'équipe et d'une approche orientée solutions.

Pour Postuler

Merci d'envoyer votre candidature à sophie.moneret@pharmelis.com