



## Fiche de Poste

### Descriptif du poste Proposé

**Pharmélis**, cabinet de recrutement et organisme de formation, partenaire depuis 18 ans des industries de Santé (Pharmaceutique, Cosmétique, Dispositifs Médicaux, Biotechnologie...), accompagne son client, acteur reconnu dans la commercialisation de produits pour les laboratoires de biologie médicale, dans le recrutement de son **Technico-commercial IVD / diagnostic in vitro H/F en CDI**.

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous assurez le développement et le suivi de votre secteur, **Île-de-France, Centre-Val-de-Loire, Nouvelle-Aquitaine**. Vos principales missions :

- Développer et fidéliser un portefeuille clients (laboratoires publics et privés),
- Promouvoir l'ensemble des gammes de produits IVD (notamment microbiologie & biochimie spécialisée),
- Installer les systèmes vendus et former les utilisateurs,
- Apporter un support technique terrain à vos clients,
- Piloter vos actions commerciales via les outils et les plans définis avec la direction,
- Travailler en étroite collaboration avec les autres services pour garantir un service client de qualité.

#### Organisation du poste :

Poste en 100% télétravail, basé en Île-de-France ou en Rhône-Alpes.

Déplacements terrain : environ 30% du temps (2 à 3 jours consécutifs par semaine)

Intégration au siège (région grenobloise) prévue à la prise de poste, puis déplacements ponctuels

#### Pourquoi ce poste est une belle opportunité ?

Un rôle clé dans un contexte de croissance

Une grande autonomie et des responsabilités concrètes sur un secteur stratégique

Une entreprise à taille humaine avec une culture de la proximité et du service

Un accompagnement personnalisé dès votre intégration (formation, support technique, suivi)

Un package attractif : 38-42k€ fixe annuel + prime individuelle (jusqu'à 6k€/an) + prime collective + véhicule de fonction

### Qualifications Demandées

Issu(e) d'une **formation supérieure en biologie** ou en sciences de la vie (Bac+3 minimum), vous justifiez d'au moins **2 ans d'expérience** réussie dans la **vente de solutions techniques dans un environnement scientifique**, idéalement dans le domaine du diagnostic in vitro ou des dispositifs médicaux.

**Vous connaissez l'univers des laboratoires de biologie médicale et maîtrisez les enjeux du secteur IVD.**

- **À la fois technicien(ne) et commercial(e)**, vous aimez comprendre les produits que vous proposez, tout en bâtissant une relation de confiance durable avec vos clients.

- Vous avez le **goût du challenge**, l'**esprit d'équipe**, et vous aimez évoluer dans un environnement dynamique où l'engagement individuel contribue à une réussite collective.

- **Autonome, rigoureux(se) et organisé(e)**, vous savez structurer votre activité et faire preuve d'initiative.

- Anglais professionnel souhaité.

## Pour Postuler

Merci d'envoyer votre candidature à [sophie.moneret@pharmelis.com](mailto:sophie.moneret@pharmelis.com)