



Total Quality. Assured.

Intertek, Groupe International (FTSE 100), 130 ans d'existence (plus de 44 000 collaborateurs, 1000 implantations dans plus de 100 pays) compte parmi les prestataires de services leaders de l'Assurance Qualité Totale (Assurance, Tests, Inspections, Audits et Certifications) pour les opérations et les chaînes d'approvisionnement de nos clients, les industries du monde entier. L'expertise d'Intertek est déployée au travers de prestations innovantes et sur mesure avec constance, précision, dynamisme et passion, pour permettre à nos clients d'avancer en toute sécurité.

Venez donner vie à la qualité et la sécurité durablement.

Ingénieur Commercial Dispositifs Médicaux et Cosmétiques F/H

Bourgogne Franche-Comté

Au sein de notre **Business Line Chemicals & Pharmaceuticals** notre laboratoire **LaCoMeD** développe une expertise dans le secteur cosmétique, dispositifs médicaux, pharmaceutique et plus précisément en chimie analytique. Nos clients sont les industriels du domaine (marques de produits finis, fabricants, fournisseurs de matières premières etc.), nous leur proposons entre autres des tests liés à la réglementation, du développement analytique.

Nous les accompagnons dans leurs démarches qualité et sécurité afin de commercialiser des produits de la manière la plus rapide et responsable qui soit. Vous prenez en charge le développement des activités du Laboratoire et êtes amené à collaborer avec l'équipe commerciale Pharma.

Vos principales missions sont les suivantes :

- développer les comptes existants de votre portefeuille (clients de 1er rang mondial du domaine)
- prospecter et développer de nouveaux comptes ciblés et à potentiel en vous positionnant comme interlocuteur principal du client
- identifier et proposer des solutions de diversification les activités
- 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

De formation supérieure en chimie analytique idéalement complétée par une formation commerciale, vous justifiez d'une expérience réussie de 3 ans minimum dans une fonction de développement commercial dans le domaine de la prestation de services vous ayant permis de tisser des liens avec les industries de la santé, industrie cosmétique et/ou pharma.

Une expérience dans le domaine du dispositif médical pourrait être un plus apprécié.

Les clés de réussite sur ce poste ?

Capacité à s'adapter très rapidement à des univers exigeants
Orientation résultat et forte orientation business développement
Leadership et communication
Forte sensibilité Qualité
Orientation solutions

Impératifs sur ce poste

Expérience de la vente directe auprès des industries visées

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

Capacité à se déplacer selon les besoins de l'activité sur le périmètre confié

Rémunération selon profil + avantages Groupe

Télétravail partiel possible.

Rejoignez nos équipes sur cette opportunité en CDI pouvant être basée à distance selon la localisation des candidats avec une préférence pour l'axe : Bourgogne Franche Comté - Normandie - Centre Val de Loire

Envoyez votre candidature sous référence 07.23.IF-SE

Email : recrutement.france@intertek.com