



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.

Responsable d'équipe commerciale - Prestations analytiques cosmétiques F/H

Tours

Notre laboratoire **LaCoMed** et notre Centre d'Etudes cliniques développent une expertise dans le secteur cosmétique, dispositifs médicaux, pharmaceutique et plus globalement en chimie. Nos clients sont les industriels du domaine (laboratoires, marques de produits finis, fabricants, fournisseurs de matières premières etc.). 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 collaborez en binôme avec notre Responsable Commerciale dans le développement des activités, avec un focus sur les Etudes Cliniques Cosmétiques.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Co-construire et déployer la stratégie commerciale du périmètre confié
- Définir et suivre les objectifs de l'équipe commerciale
- Prendre des mesures pour garantir la réussite des objectifs
- Suivre certains comptes clients et identifier les opportunités de développement de nouvelles prestations
- Participer à la synergie entre les différentes activités de la Business Line
- Organiser des visites de prospection et suivi clients, rédiger des propositions commerciales avec les équipes techniques
- Faire le suivi quotidien des activités commerciales dans le CRM et assurer le reporting du périmètre dédié
- Participer activement aux actions permettant la structuration, le développement et la rentabilité des activités

De formation supérieure Commerciale, vous avez une formation initiale et/ou expérience professionnelle dans la chimie analytique – idéalement dans l'univers cosmétique et DM.

Une connaissance de l'environnement dispositif médical et/ou évaluation produits cosmétiques peut être un vrai plus.

Vous justifiez d'une expérience réussie dans une fonction de business développement et de management dans le domaine de la prestation de services vous ayant permis de tisser des liens avec les industries de la santé et industries cosmétique.

Les clés de réussite sur ce poste ?

Leadership et communication

Valeur d'exemple et goût pour le développement commercial et la gestion de comptes clients

Forte sensibilité Qualité

Capacité à s'adapter très rapidement à des univers exigeants

Orientation résultat et forte orientation business

Esprit d'équipe et approche orientée solutions

Impératifs sur ce poste

Expérience BtoB et connaissance des codes de la prestation de services auprès des secteurs visés

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

Déplacements réguliers sur le territoire national

Anglais courant

Rémunération selon profil + avantages Groupe

Rejoignez nos équipes sur cette opportunité en CDI pouvant être basée idéalement sur l'axe Lyon-Paris - avec possibilité d'être basé en Bourgogne – Franche-Comté - Centre Val de Loire - Normandie – Rhône-Alpes - IDF

Envoyez votre candidature sous référence 33.23.IF-MU

Email : recrutement.france@intertek.com