



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.

Business Developer Cosmétiques et Dispositifs Médicaux F/H

Centre Val de Loire

Notre activité **Etudes Cliniques** propose à nos clients principalement issus des secteurs cosmétiques et dispositif médical des études cliniques sur volontaires. Notre centre assure à la fois des études de routine et est reconnu pour sa capacité à designer des projets à façon pour nos clients. Notre équipe est composée de médecins, techniciens/esthéticiennes et attachés de recherches cliniques travaillant en mode projet pour répondre au mieux aux attentes de nos clients.

Vos principales missions sont les suivantes :

- 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
- développer les comptes existants de votre portefeuille (clients de 1er rang mondial du domaine)
- 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 Commerciale, vous justifiez d'une expérience de 5 ans et plus dans une fonction de business développement. Une expérience en études cliniques voire 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 sera fortement appréciée.

Les clés de réussite sur ce poste ?

Orientation résultat et forte orientation business
Capacité à s'adapter très rapidement à des univers exigeants
Approche opérationnelle tout autant qu'analytique
Leadership et communication
Forte sensibilité Qualité
Esprit d'équipe et approche orientée solutions

Impératifs sur ce poste

Expérience de la vente directe BtB

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

Rémunération selon profil + avantages Groupe

Rejoignez nos équipes sur cette opportunité en CDI pouvant être basée sur plusieurs régions telles que l'Ile-de-France, La Normandie, le Centre-Val-de-Loire ou Auvergne-Rhône-Alpes.

Envoyez votre candidature sous référence 88.23.IF-SE

Email : recrutement.france@intertek.com