



Date : 28/02/2020
Référence : DC280220

X'PROCHEM SAS

BioIncubateur Eurasanté
70 rue du Dr. Yersin
59120 LOOS (FR)

Phone: +33 (0)3 28 55 51 30
Email: recrutement@xprochem.fr
<http://xprochem.com>

Fiche de poste Directeur Commercial

X'PROCHEM

XPROCHEM est une startup en phase de développement sur le marché des biotechnologies. La société est dotée d'une plateforme technologique exclusive et innovante de synthèse chimique de protéines de moyennes tailles. L'offre s'adresse à des partenaires biopharmaceutiques pour créer de nouveaux bio-médicaments et vaccins.

Pour plus d'informations : www.xprochem.com

MISSION

Reportant au Président, vous serez membre du CODIR. Acteur de la stratégie commerciale de l'entreprise, vous donnerez un cap résolument orienté business. Vous analyserez les évolutions du marché et proposerez des initiatives stratégiques et commerciales innovantes. Aux côtés du Président, vous co-piloterez les équipes de nos apporteurs d'affaires et vous interviendrez dans les négociations contractuelles avec nos clients. Vous développerez de nouveaux partenariats dans les zones géographiques à potentiel.

ACTIVITÉ

- Développer l'activité commerciale en anticipant les évolutions du marché.
- Promouvoir et représenter la société partout dans le monde, notamment par une présence soutenue à des symposia nationaux et internationaux ainsi que sur les réseaux sociaux spécialisés (LinkedIn).
- Développer et sécuriser un portefeuille de clients internationaux et mettre en place un CRM fiable et performant.
- Élaborer la stratégie commerciale avec les Fondateurs et mettre en place les actions pour atteindre les objectifs.
- Optimiser le chiffre d'affaires et maximiser les marges.

- Structurer et négocier les contrats de prestations de service et de partenariats.
- Animer et coordonner l'équipe des apporteurs d'affaires

COMPETENCES REQUISES

Vous êtes dynamique et possédez d'excellentes qualités relationnelles et avez un goût prononcé pour le challenge. Vous êtes force de proposition et souhaitez-vous investir pleinement dans un projet porteur, en équipe et avec conviction. Vous disposez d'une expérience de minimum 10 ans. Vous avez idéalement évolué dans la vente de produits ou services dans le secteur de la biotechnologie. Rompu aux méthodes de vente B2B, vous avez eu des réussites dans ce secteur innovant. Vous maîtrisez parfaitement l'anglais, tant oral qu'écrit.

ELEMENTS DU CONTRAT DE TRAVAIL

Poste à temps plein en CDI – statut Cadre.

Rémunération à négocier selon le profil : partie fixe + variable si objectifs atteints.

Le poste est à pourvoir est basé à Loos (59).

Des déplacements sont à prévoir régulièrement à l'étranger.