



Gestionnaire de comptes

La fonction : intermédiaire entre l'entreprise et le client

Gestion du portefeuille de clients existant :

- Communication quotidienne avec la clientèle et identification des besoins
- Construction de la relation avec le client et fidélisation
- Représentation de l'entreprise/référence auprès des clients
- Développement du chiffre d'affaires de la clientèle existante
- Préparation de rapports de vente et documentation sur la situation des clients
- Accompagnement des clients et provision d'un service personnalisé à chacun
- Formation des nouveaux clients : maîtrise des connaissances techniques et des innovations

Organisation :

- Collaboration étroite avec la direction commerciale, les commerciaux ainsi que les départements scientifiques et de production
- Mise en place de protocoles interne pour la structuration du département commercial
- Mesure des résultats de ventes et l'atteinte des objectifs de l'entreprise : contrôle des résultats des ventes des commerciaux, gestion des commissions
- Mise en place de procédures pour minimiser les coûts, augmenter les ventes et améliorer la gestion du temps
- Dialogue avec les départements comptabilité et contrôle de la logistique
- Formation continue et suivi des nouveautés en microbiologie pour le partage d'informations avec les clients
- Suivi et gestion des impayés en collaboration avec le département comptabilité
- Utilisation du CRM : création de devis, d'offres de prix, mise à jour des tiers et encodage des commandes, suivi du planning de production

Prospection

- Recherche de nouvelles opportunités à l'international

Projets :

- Partage d'informations et collaboration avec les autres secteurs de l'entreprise (production, laboratoire, administration) dans un souci d'amélioration continue des solutions selon les retours clients. Suivi des prototypes

Marketing/Réglementaire

- Développement des éléments de communication afin de les mettre en conformité avec la réglementation et les certifications
- Notification des produits : suivi de la gestion des labels environnementaux et de qualité

Votre profil : Capacité de communication, d'organisation et de vente

- Maîtrise du français, de l'anglais et de l'allemand en communication écrite et orale
- La satisfaction des clients est au centre de vos priorités
- Facilité de communication et aisance relationnelle
- Vous êtes organisé, proactif et rigoureux
- Vous êtes capable de vous adapter à votre interlocuteur
- Expérience de 1 an dans un département commercial
- Vous avez l'esprit d'équipe et êtes envieux de rejoindre une société familiale avec une équipe jeune et dynamique
- Vous partagez nos valeurs

Notre offre

- CDI à temps plein au sein d'une entreprise en pleine croissance dans le domaine de la biotechnologie
- Un job polyvalent dans une société d'avenir favorisant le travail d'équipe et la communication
- Des possibilités d'évolution dans une entreprise innovante qui prône le développement personnel