



TECHNIDATA RECRUTE

UN(E) INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

ENTREPRISE

Filiale du groupe TSS CSI, leader dans l'édition logiciel vertical en Europe et dans le monde avec un CA annuel de plus de 2 milliards €, TECHNIDATA est un éditeur de logiciel dans les solutions informatiques pour le diagnostic in vitro.

Son système qualité est certifié ISO 9001 : 2015 et 13485 : 2016.

Forts de 30 ans d'expérience et de savoir-faire dans les domaines de l'organisation et de la gestion des laboratoires hospitaliers, nous assurons la conception, la distribution, l'installation et la maintenance de nos solutions.

Avec plus de 650 clients dans le monde dont 250 en France, nous employons 150 collaborateurs répartis sur nos 6 filiales en Europe, Amérique et Asie.

Afin d'accompagner notre développement en France et à l'international nous recrutons **un(e) INGENIEUR COMMERCIAL H/F**.

POSTE

- Rapportant au Directeur Général France, au sein d'une équipe de 7 personnes, vous avez pour principal objectif d'assurer la vente des solutions de logiciels de gestion de laboratoire de biologie du secteur hospitalier, conçus par TECHNIDATA sur le marché français.
- Votre mission concerne la maîtrise complète du cycle de vente auprès d'interlocuteurs d'origines variées (médecins, administration, secrétariat, techniciens, informaticiens, directions hospitalières...) :
 - Prospection ;
 - Démonstration de nos solutions avec un expert produit ;
 - Etablissement de devis, réponse aux appels d'offres, négociation et conclusion des ventes ;
 - Tenue régulière de l'activité commerciale sur un logiciel de CRM ;
 - Suivi du parc clients, de sa satisfaction, de son évolution vers les dernières versions et l'acquisition des nouveaux modules.

- Vous bénéficiez, à votre arrivée, d'un parcours d'intégration dont une formation à nos produits et au Système de Gestion des Laboratoires, mettant l'accent sur la démarche Qualité de l'entreprise.
- Poste en CDI, à pourvoir dès que possible.
- Poste basé à Montbonnot-Saint-Martin (métropole de Grenoble, Isère) ou en région avec télétravail, avec de nombreux déplacements à prévoir en France.
- Rémunération attractive selon profil et expérience, carte tickets restaurants, véhicule de fonction, mutuelle, prévoyance.



CANDIDAT

- De formation scientifique ou commerciale vous possédez obligatoirement une première expérience à un poste similaire sur des ventes complexes et des processus longs, sur des ventes de solutions informatiques, de préférence dans le milieu hospitalier de biologie.
- Vous appréciez les déplacements et les relations clients.
- Des capacités relationnelles et commerciales sont indispensables.
- Volontaire, et dynamique, votre ouverture d'esprit et votre créativité vous rendent aptes à comprendre les besoins des clients et à y répondre.
- Un niveau technique d'anglais oral et écrit est souhaité.

Vous souhaitez intégrer un Groupe international à taille humaine, dont les valeurs sont le Respect, la Qualité et la Passion. Vous profiterez d'un cadre de travail agréable niché au cœur des massifs grenoblois. Postulez et rejoignez l'aventure TECHNIDATA !

