

Représentant commercial France Animaux de compagnie (h/f/d)

Numéro de référence: INFS2403

Améliorons ensemble le diagnostic.

INDICAL BIOSCIENCE (INDICAL) est une société de biotechnologie internationale qui a plus de vingt ans d'expérience dans le développement et la commercialisation de solutions de diagnostic innovantes pour les applications vétérinaires.

Nos produits, technologies et solutions complètes permettent d'identifier rapidement et de manière fiable les pathogènes animaux afin de mieux surveiller la santé des volailles, du bétail et des animaux de compagnie. Les solutions d'INDICAL bénéficient de la confiance des vétérinaires, des laboratoires, des cliniques, de l'industrie, des autorités et des organisations de santé animale du monde entier.

En tant que branche diagnostique du groupe VIMIAN, coté en bourse et spécialisé dans la santé animale, INDICAL fait partie d'un réseau mondial de sociétés innovantes unies par la passion commune d'améliorer la santé animale.

Afin de renforcer notre portefeuille de diagnostics pour animaux de compagnie en pleine expansion et de répondre aux besoins dynamiques du marché en pleine croissance des petits animaux de compagnie, INDICAL recherche un représentant commercial France Animaux de Compagnie (h/f/d).

Description du poste

Le représentant des ventes France Animaux de Compagnie, établit des relations de confiance avec des clients existants et mais également nouveaux afin de vendre les produits d'INDICAL aux cliniques vétérinaires. Nous recherchons une personne orientée vers les résultats, responsable de la croissance significative du chiffre d'affaires et de l'expansion du marché de notre gamme de produits innovants OvaCyte.

OvaCyte Pet est le premier analyseur fécal entièrement automatisé pour l'identification des parasites intestinaux chez les chiens et les chats. Avec OvaCyte Pet, les vétérinaires peuvent tester les échantillons fécaux pour les parasites en temps réel dans leur propre cabinet. Cette nouvelle technologie vétérinaire fournit des informations précises, fiables et faciles à interpréter pour permettre des décisions thérapeutiques sûres et moins de stress pour les animaux de compagnie et leurs propriétaires.

Le représentant commercial France animaux de compagnie est directement rattaché au responsable mondial du segment Diagnostic animaux de compagnie et fait partie de l'équipe commerciale. Les principales responsabilités sont les suivantes :

- Mener des activités de vente pour conclure des opportunités afin d'atteindre ou de dépasser les objectifs de revenus, de bénéfices et de parts de marché
- Visiter les clients et les clients potentiels pour évaluer les besoins ou promouvoir les produits et les services.
- Passer plus de 80% du temps à visiter les clients (cliniques vétérinaires) pour présenter les solutions POC d'INDICAL.
- Faire des présentations de vente et des démonstrations à un éventail de clients potentiels.
- Travailler en étroite collaboration avec les ventes internes et utiliser notre système de gestion des relations avec les clients pour gérer les opportunités et atteindre les indicateurs de performance de l'entonnoir des ventes.
- Identifier les opportunités avec les clients existants et les nouveaux clients dans la région.
- Coordonner les efforts de vente avec les programmes de marketing
- Maintenir un processus de vente bien développé qui permet d'atteindre le décideur, d'explorer ses besoins et d'organiser des démonstrations de produits
- Faire preuve d'initiative en modifiant les priorités si nécessaire, en partageant les meilleures pratiques et en ayant le sens de l'urgence.
- Établir et maintenir des relations solides au sein de l'équipe de vente, établir des tactiques pour conclure des affaires au sein de grands groupes de vétérinaires.
- Excellentes aptitudes à l'écoute et à la communication
- Comprendre et promouvoir les produits
- Assister aux réunions de vente et autres déplacements nécessaires
- Autres tâches demandées

Exigences du poste

Le candidat retenu doit être titulaire d'un Master of Science en biologie, biochimie, biotechnologie, médecine vétérinaire ou dans un domaine similaire et avoir au moins 2 à 3 ans d'expérience dans la vente dans l'industrie vétérinaire et/ou dans le domaine du point-of-care.

Exigences personnelles

- Avoir une énergie positive, se concentrer sur la réalisation des objectifs
- Avoir l'esprit d'entreprise
- Connaissance des produits
- Personnalité capable de résoudre des problèmes, avec une mentalité pratique et de bonnes compétences analytiques.
- Être organisé, responsable, avoir l'esprit d'équipe, être méticuleux et méthodique.
- Accepter le travail en équipe avec des équipes interfonctionnelles.
- Être disposé à voyager (~80%)
- Confiance en soi et présence amicale
- Flexibilité et créativité, prêt à travailler dans un environnement à croissance rapide.
- Parler couramment le français et l'anglais (d'autres langues européennes seraient appréciées).

Pourquoi INDICAL ?

- Nous offrons un environnement de travail moderne et familial au sein d'une entreprise en pleine croissance.
- Des hiérarchies horizontales avec des procédures décisionnelles courtes et une culture d'entreprise axée sur la passion et l'équité.
- Une rémunération attrayante et des avantages sociaux.

Si ce défi vous intéresse et que vous pouvez faire preuve de dynamisme, d'engagement et d'enthousiasme, nous sommes impatients de vous rencontrer ! Veuillez postuler par écrit à l'adresse hr@indical.com en indiquant le numéro de référence et en joignant votre dossier de candidature complet ainsi que votre date d'entrée en fonction la plus proche et vos prétentions salariales.

INDICAL est un employeur qui souscrit au principe de l'égalité des chances et accorde une grande importance à la diversité. Nous prenons nos décisions en matière d'emploi en fonction de vos qualifications, de votre mérite et des besoins de notre entreprise.

Lieu de travail : Télétravail, France

Domaine fonctionnel : Ventes

Type d'emploi : Temps plein

Calendrier : Immédiatement

Numéro de référence : INFS2403