



TECHNIDATA RECRUTE

UN(E) INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

CDI - Basé à Montbonnot Saint Martin (38) - Télétravail en tout ou partie possible

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 logiciels dans les solutions informatiques pour le diagnostic in vitro. Son système qualité est certifié ISO 9001, 13485 et 27001.

Forts de 30 ans d'expérience et de savoir-faire dans la gestion des laboratoires, nous assurons la conception, la distribution, l'installation et la maintenance de nos solutions pour plus de 650 clients dans le monde, dont 250 en France.

Nos 150 collaborateurs répartis sur nos 6 filiales en Europe, Amérique et Asie travaillent ensemble autour de valeurs d'entreprise communes qui prônent **la qualité, le respect et la passion du métier.**

Nous entreprenons actuellement un projet de transformation dont le développement de nos salariés et la satisfaction de nos clients sont au centre de nos préoccupations et de notre dynamique de croissance.

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

A QUOI RESSEMBLERA VOTRE QUOTIDIEN ?

- Rapportant au Directeur Général France, au sein d'une équipe de 4 personnes, vous avez pour principal objectif d'assurer la vente des solutions de logiciels de gestion de laboratoire dédiées à la biologie (biochimie, hématologie, immunologie, sérologie, virologie, microbiologie...), conçus par TECHNIDATA sur le marché français pour les clients publics.
- Avec le support de l'équipe Marketing de l'éditeur, votre mission principale 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.

Merci d'envoyer votre candidature à recrutement@technidata-web.com

Pour plus d'informations concernant notre entreprise, [visitez notre site www.technidata-web.com](http://www.technidata-web.com)

QUI ETES VOUS ?

- 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.

QUELS SERONT VOS FUTURS AVANTAGES ?



Une rémunération attractive, **fixe et variable**, qui valorise la performance



La possibilité de télétravailler **2 jours par semaine**



La carte ticket restaurant créditée de **8.50 euros** par jour travaillé



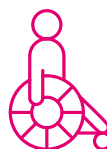
Bénéficiez de **RTT**



Un parcours d'intégration sur mesure avec des formations adaptées à votre futur poste



Recommandez-nous des CV et bénéficiez d'une prime. Chez nous, 1 recrutement sur 4 est conclu grâce à la **Cooptation**



Une entreprise **handi-accueillante**. Toutes nos offres sont accessibles aux personnes en situation de handicap



Profitez **d'une salle de repos, de fruits frais et de boissons chaudes** en libre-service

En intégrant TECHNIDATA, vous évoluerez dans un Groupe international à taille humaine, tout en profitant d'un cadre de travail agréable entre ville et montagne, au cœur des massifs grenoblois. Sans plus attendre, postulez et rejoignez l'aventure TECHNIDATA !