

Responsable Commercial Export H/F en CDI

INLOG est une entreprise innovante spécialisée dans le développement et la commercialisation de logiciels à destination des professionnels de la santé (Transfusion sanguine, système de gestion de laboratoire d'analyses médicales et management de la qualité). Dans le cadre de notre expansion, nous sommes à la recherche d'un(e) Responsable Commercial(e) Export Expérimenté pour promouvoir nos logiciels auprès de nos clients potentiels.

Responsabilités :

- Développement de stratégies de vente : Élaborer et mettre en œuvre des stratégies pour pénétrer de nouveaux marchés en tenant compte des spécificités culturelles, réglementaires et économiques.
- Gestion des relations clients : Établir et maintenir des relations avec les distributeurs et clients internationaux.
- Gestion des comptes clés : Fidéliser les grands comptes existants et développer de nouvelles opportunités de collaboration.
- Présentation des produits : Maîtriser parfaitement les fonctionnalités des logiciels et les présenter aux clients
- Réponse aux Appel d'offres et cahier des charges : Adapter les propositions commerciales en fonction des besoins spécifiques des hôpitaux, laboratoires ou autres structures de santé.
- Négociation des contrats : gérer les négociations en s'assurant de respecter les marges de l'entreprise.
- Participer à des salons et conférences internationales : Représenter l'entreprise pour renforcer sa visibilité et son image de marque.
- Rendre compte des performances, des résultats et des opportunités dans les marchés cibles.

Exigences :

- Bac + 5, école de commerce, école d'ingénieur ou cursus universitaire
- Expérience préalable en tant que Commercial(e) Export dans le secteur des logiciels de santé, la connaissance des SIL et/ou du circuit du sang serait un plus
- Excellentes compétences en communication et en négociation
- Capacité à travailler de manière autonome et à atteindre des objectifs de vente fixés
- Capacités d'analyse des marchés internationaux et des réglementations.

- Connaissance du monde de la santé, des nouvelles technologies et de la transformation numérique
- Disponibilité pour se déplacer régulièrement dans la zone assignée
- Permis de conduire valide
- Compétences linguistiques : anglais courant, l'allemand serait un plus
- Maîtrise des outils informatiques : Compétence dans la suite Microsoft Office et expérience avec les logiciels CRM.

Conditions de l'offre :

- Temps plein du lundi au vendredi
- Poste basé à Limonest

Nous offrons un environnement de travail dynamique et stimulant, propice à l'apprentissage et à la croissance professionnelle. En tant que membre de notre équipe commerciale, vous bénéficierez de formations régulières sur nos produits et aurez l'opportunité de collaborer avec des professionnels de talent dans le domaine des technologies et de la santé.

Si vous êtes prêt(e) à relever ce défi excitant et à faire partie d'une entreprise en pleine expansion à partir janvier 2025, veuillez nous faire parvenir votre CV ainsi qu'une lettre de motivation décrivant votre expérience pertinente et vos motivations à rejoindre notre équipe à l'adresse recrutement@inlog.fr avec la référence de l'annonce.