

1

# Responsable des ventes Europe

System-c bioprocess propose des technologies innovantes pour optimiser les bioprocédés USP et DSP en Biopharma et Biotechnologies

**#HIRING**

**\* POUR POSTULER**  
Adressez votre lettre de motivation et votre CV à [ycarfantan@systemc.pro](mailto:ycarfantan@systemc.pro)

# QUI SOMMES-NOUS ?



- **System-c bioprocess propose depuis 25 ans des solutions et technologies pour les procédés de culture cellulaire et de fermentation.**

**Forts de notre expérience dans le secteur des biotechnologies, nous accompagnons nos clients sur les étapes clés de leurs procédés de culture cellulaire (USP) et de purification (DSP). Via une approche collaborative, nous apportons notre expertise pour trouver des leviers qui permettent à nos clients de gagner en productivité, en fiabilité et en traçabilité. Cela passe par une bonne découverte des enjeux et process de nos clients.**

Le siège de notre PME est historiquement basé dans la Drôme provençale avec une agence commerciale à Paris. Nous sommes une équipe de 12 personnes.

## ○ NOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE

L'équipe commerciale composée de 6 personnes bénéficie de compétences multidisciplinaires (optique, culture cellulaire, fermentation, filtration etc.) et peut intervenir sur tout secteur géographique. Les commerciaux « terrain » sont relayés par une équipe sédentaire technico-commerciale et un service client basés à Saint-Paul-Trois-Châteaux (26).

Nos collaborateurs ont pour mission d'accompagner des projets exigeants auprès de clients prestigieux dans les milieux de la biotechnologie, de la Biopharma et de l'industrie agro-alimentaire.

Experts dans notre secteur, nous capitalisons sur nos connaissances « marché et produits ». Nous disposons d'un solide réseau d'une vingtaine de partenaires fabricants reconnus pour leur savoir-faire. Notre gamme évolue constamment, en parallèle des progrès technologiques et des sciences de la vie. Nos solutions intègrent les exigences de qualité, sécurité et productivité des procédés.

Tous nos clients sont ainsi assurés d'un accompagnement de qualité auquel nous sommes particulièrement attachés. Un service marketing communication, spécialisé dans le domaine de la veille et de la relation client accompagne l'ensemble des services dans la mise en oeuvre de notre stratégie.



**Dans le cadre de notre développement en Europe de l'Ouest - Principalement Belgique, Suisse, Allemagne, Espagne et Italie - nous recherchons notre RESPONSABLE DES VENTES qui assurera la promotion des nouveaux produits et solutions de nos partenaires.**

**Ces gammes couvrent les besoins de nos clients USP et DSP sur des secteurs Biotech et Pharma très variés.**



**✿ Nous sommes une entreprise à taille humaine. Qualité, innovation, réactivité, confiance et respect sont au coeur de nos valeurs.**

# VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

Au sein d'une équipe de 12 personnes, dont un tiers en détachement, vous évoluerez en relative autonomie en vous engageant à respecter les valeurs de l'entreprise et les grands axes de développement proposés par votre manager.

## LES MOYENS À VOTRE DISPOSITION

- Formation à nos gammes et outils de vente (approche conseil, techniques de vente, produits, relation client, suivi de la performance, CRM).
- Interactions soutenues avec nos partenaires fabricants.
- Outils digitaux pour faciliter votre travail.
- Véhicule de fonction.

## MODALITÉS D'ACCUEIL

- Contrat CDI
- Statut cadre avec fixe + variable déplafonné + contrat d'intéressement
- Mutuelle prise en charge à 100 %
- CE privé
- Rémunération fixe : 45 K€ à 50 K€

## LES +

- Une équipe très réactive et en support.
- Une diversité de solutions à promouvoir, en constante évolution.
- Un package salarial attractif.
- Le choix de votre emplacement de travail à proximité d'un hub de transports.

Doté-e d'un excellent relationnel et d'une connaissance large du secteur des Biotechnologies, vous êtes amené-e à développer le portefeuille de clients et prospects.



Photo de krakemimages sur Unsplash

# VOTRE PROFIL POUR RÉUSSIR



**De formation ingénieur ou équivalent, vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience dans la vente B2B en sciences de la vie.**

Vous possédez de **réelles connaissances en bioprocédés, notamment en fermentation et culture cellulaire - USP / DSP - Pharma et biotechnologies.**

**Vous maîtrisez parfaitement l'anglais** pour évoluer facilement dans un environnement international.



**VOUS ÊTES**

**Organisé-e - Rigoureux-se - Réactif-ve - avec un bon relationnel commercial ?**

**VOUS AVEZ**

**Le sens du service - Des capacités d'écoute ?  
L'esprit d'innovation - Le goût du terrain ?**

**Vous êtes curieux-se ?**

**Une bonne culture technique et une appétence pour la résolution de problématiques ?**

**Vous parlez anglais couramment ?**

**CONTACTEZ-NOUS SANS ATTENDRE !**

**\* Adressez votre lettre de motivation et votre CV à [ycarfantan@systemc.pro](mailto:ycarfantan@systemc.pro)**

## **VOS RESPONSABILITÉS** **En soutien avec l'équipe commerciale et marketing**

Pour développer nos activités et soutenir nos collaborateurs vous êtes capable de :

- Vous approprier rapidement nos connaissances marchés et produits.
- Prospector activement sur des zones géographiques très peu couvertes jusqu'à présent.
- Lancer et développer de nouvelles gammes «produits».
- Assurer les relations clients actuelles et à venir
- Identifier des manifestations -salons, workshop, congrès...- pertinentes et y assurer notre représentation commerciale.
- Assurer une veille technologique et concurrentielle chez nos clients ainsi qu'au travers de l'actualité marché.
- Proposer des solutions standards et/ou à façon afin de se positionner en expert auprès de nos clients.
- Animer des réunions d'équipe ainsi que notre Système de Management Qualité
- Gérer des projets sur la base des produits commercialisés à compléter si besoin pour fournir une solution clé en main.
- Travailler en collaboration avec notre support commercial et marketing pour l'élaboration des offres (modalités, contenus, pricing).