

Notre client, d'origine suisse, est leader sur le marché des instruments de contrôle dans le domaine des industries pharmaceutiques. L'entreprise est en pleine expansion. Grâce à son organisation internationale, le groupe commercialise ses appareils et les prestations de services associées à une échelle mondiale.

Pour exploiter le potentiel accru du marché français, nous cherchons pour la France (2 personnes, CA 5,5 M€) un/e

### **Sales Manager France-sud (h/f/n)**

basé/e dans les Bouches du Rhône ou dans l'Hérault.

#### **Mission**

- Gestion stratégique et globale des ventes directes (clients existants et nouveaux) sur le Sud de la France
- Responsable de toutes les activités de vente et coopération avec le responsable service local et l'équipe service
- Atteindre avec succès les objectifs de ventes en termes de volume et de cibles
- Coopération, coordination et communication directe avec les autres départements internes (service, administration, chefs de produits)
- Suivi des comptes clés sur la région commerciale
- Gestion des ventes en coordination avec l'usine principale
- Responsable de tous les événements, salons et séminaires sur la région commerciale (organisation et participation)
- Participe aux innovations en marketing, vente et développement de produit
- Participe à l'amélioration continue des processus internes visant à l'efficacité des ventes en coopération avec les autres départements

#### **Votre profil :**

Vous justifiez de plusieurs années d'expérience pratique de la vente de produits techniques, idéalement en milieu d'industrie pharmaceutique ou tout autre industrie complexe. Bien que très soutenu(e) par la maison mère en Suisse et l'usine en Suisse et en Allemagne, vous devrez être très autonome, proactif/ve et dynamique, curieux/se, motivé(e) et persévérant(e). Vous avez des qualités relationnelles et savez faire preuve à la fois de fermeté et de souplesse dans la négociation des contrats, tant sur le plan technique que commercial. Vous êtes de langue maternelle française et maîtrisez la langue anglaise de façon courante.

Ce poste est basé en Home-Office dans la moitié sud de la France.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FCH ASM Labo**, de préférence par email à

#### **IMS International Management Services SAS**

Madame Nathalie Faivre

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France

[nf@ims-mgt.com](mailto:nf@ims-mgt.com)

[www.ims-mgt.com](http://www.ims-mgt.com)

Mobile (+33) 07 71 85 09 74

#### **Freiburg**

Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten  
Deutschland

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.  
IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947