

Titre – INGENIEUR COMMERCIAL – Secteur Biologie Médicale H/F - Réf : PRS03/OF/0325/227-CLARISYS

A propos de CLARISYS Informatique

CLARISYS Informatique est un éditeur de progiciels médicaux, spécialiste des systèmes d'information pour les Laboratoires de Biologie Médicale.

Intégrer CLARISYS INFORMATIQUE, c'est évoluer dans une ambiance passionnée et participer à l'aventure qui a débuté il y a plus de 20 ans. C'est également rejoindre une entreprise aux fortes valeurs, qui assurera votre épanouissement professionnel et le développement de vos compétences.

Dans une ambiance dynamique et conviviale, vous serez intégré à des équipes expertes. Issus des domaines de la biologie médicale et de l'informatique appliquée, nos 55 collaborateur(trice)s appréhendent au mieux les problématiques métiers, et développent en collaboration avec nos partenaires (praticiens et industriels), des solutions expertes totalement adaptées aux besoins de la Biologie médicale de demain.

Dans le cadre de notre forte croissance, nous recrutons notre **Ingénieur Commercial H/F**.

DESCRIPTION DU POSTE

Nous recherchons un(e) **Ingénieur(e) Commercial(e)** dynamique et motivé(e) pour rejoindre notre équipe et développer notre activité sur le secteur de la biologie médicale notamment dans les domaines des systèmes d'information de laboratoire (SIL) et des solutions middleware. Ce poste est une opportunité de jouer un rôle clé dans le développement commercial et stratégique de notre entreprise.

Missions :

- Prospecter et développer le portefeuille clients en ciblant spécifiquement les groupements de laboratoires de biologie médicale à l'échelle nationale et DOM.
- Identifier et détecter les projets ainsi que les appels d'offres liés aux systèmes d'information de laboratoire (SIL) et Middleware.
- Rédiger les réponses aux appels d'offres, élaborer les propositions commerciales, devis et établir des offres adaptées aux besoins des clients.
- Négocier les offres avec les clients, en veillant à respecter les conditions validées par la Direction et finaliser les contrats de vente.
- Assurer un reporting régulier auprès de la Direction concernant l'évolution des projets et des résultats commerciaux.
- Réaliser une veille concurrentielle afin d'identifier les nouvelles tendances et opportunités sur le marché.



- Maintenir à jour les documents commerciaux et de présentation des produits afin d'assurer une communication optimale auprès des clients.

Profil recherché :

Nous recherchons un(e) candidat(e) diplômé(e) Bac+3 à Bac+5, avec une expérience de 5 ans dans l'édition de logiciels, idéalement dans le secteur des laboratoires d'analyses médicales.

Vous êtes reconnu(e) pour vos compétences en négociation et en rédaction de propositions commerciales, avec une forte capacité à comprendre les besoins des clients et à y répondre de manière ciblée.

Vous êtes autonome, rigoureux(se) et avez une bonne capacité à travailler en équipe. Une bonne maîtrise des processus d'appels d'offres et de la gestion de projets est essentielle.

Vous avez également un sens aigu de l'écoute et une forte orientation client.

NOS CONDITIONS

- CDI à temps plein
- Sur site à Toulouse ou en Fullremote
- Rémunération selon profil
- Mutuelle d'entreprise prise en charge à 70% (collaborateur + famille)
- Voiture de fonction
- Titres restaurants pris en charge à 60%
- Plan d'Epargne Entreprise

Merci de transmettre votre CV et lettre de motivation, accompagnée de la référence de l'offre, directement par mail à : recrutement@clarisys.fr