

Business Developer

NETRI est une start-up industrielle Techbio dont la mission est l'amélioration de la santé humaine grâce au pouvoir de discrimination du système nerveux. La société commercialise la suite Neurones as-a-Sensor (NaaS) qui permet de qualifier la sécurité et l'efficacité de composés cliniques ou chimiques. NETRI se concentre actuellement sur la quantification de la douleur et explore les effets secondaires des traitements oncologiques, la dermo-cosmétique, les troubles neurologiques et la neurotoxicité. S'appuyant sur la capacité naturelle des neurones à encoder les interactions biologiques en impulsions électriques, la suite NaaS est la première plateforme d'électrophysiologie compartimentée au monde au format standard de plaque à 96 puits - NeuroFluidics™ MEA. Cette plateforme agit comme un générateur de données pour ses bibliothèques digitales de signatures de composés testés et de composés de référence. Pour permettre la prédiction de résultats cliniques, la suite propriétaire NaaS est constituée de cellules neuronales calibrées, d'organes sur puces, de logiciels entraînés avec de l'IA, de bibliothèques digitales et de méthodes associées.

Description

Nous recherchons un Business Developer expérimenté pour accompagner la croissance des ventes de notre entreprise

Vos missions

- Prospecter et développer de nouveaux comptes ciblés à potentiel en vous positionnant comme l'interlocuteur principal du client
- Identifier et proposer des opportunités de diversification de nos activités
- Développer les comptes existants dans votre portefeuille (Clients leaders mondiaux dans leur domaine)
- Organisez votre activité de manière autonome selon notre politique de KPI's
- Construire les offres commerciales avec les équipes techniques, les présenter et finaliser les deals
- Suivre l'avancement des projets
- Assurer le reporting nécessaire pour offrir une visibilité sur votre activité
- Atteindre les objectifs commerciaux fixés conjointement avec le Directeur Commercial
- Participer activement aux actions permettant la structuration, le développement et la rentabilité des activités

Profil recherché

- Master Commercial ou Scientifique
- Esprit de chasseur, axé sur les résultats et un fort sens des affaires
- Vous possédez une expérience de 5 ans minimum dans une fonction de développement commercial. Expérience dans le domaine des Sciences de la Vie qui vous a permis de tisser des liens avec les industries de la pharma, de la cosmétique et de la santé
- Capacité à s'adapter très rapidement à des environnements exigeants
- Approche opérationnelle et analytique
- Leadership et communication
- Esprit d'équipe et approche orientée solutions

- Expérience en vente directe BtB
- La maîtrise des principaux outils informatiques à un niveau avancé et la pratique de l'utilisation d'un CRM (ex : Hubspot, SalesForce) et d'un ERP (ex : ODOO, Sage) sont indispensables.
- Possibilité de voyager selon les besoins de l'activité (Événements, Congrès)
- Langues: français et anglais obligatoires, une troisième langue un plus

Êtes-vous agile, passionné et audacieux? Vous aimez travailler en équipe et partager vos connaissances?

Vous souhaitez rejoindre une startup industrielle dynamique avec un projet innovant qui a du sens?

Vous êtes sûrement la personne que nous recherchons, rejoignez l'aventure NETRI !

Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation à: jobs@netri.com