EXPORT AREA MANAGER (FR)

Company Description

NorayBio is a bioinformatics company that offers support to the biosciences sector, biotechnology, biomedicine and biopharmacy, through the development of new bioinformatic solutions. In NorayBio we create computing programs, software solutions that facilitate work in the biotechnology sector. Our objective is to help researchers handling the vast amount of information generated in scientific and biotecnological research, facilitanting the biological comprehension of the obtained data.

Information

Deadline: 2019-06-30
Category: Business
Province: Bizkaia
Country: Basque Country
City: Derio

Company

Noray Bioinformatics, S.L.

Main functions, requisites & benefits

Main functions

NorayBio (Pays basque, Espagne) est une société innovante dédiée au développement et à la commercialisation de logiciels pour les biosciences. NOUS RECHERCHONS ACTUELLEMENT UN EXPORT AREA MANAGER (FR) Qui souhaite dynamiser sa carrière professionnelle dans le secteur des logiciels pour les biosciences à l'international. Descriptif du poste: Sous le directeur de développement des affaires, et conformément au plan stratégique de la société, il sera responsable des fonctions suivantes: • Saisir de nouveaux clients venant des secteurs public et privé (hôpitaux, universités, centres de recherche, sociétés pharmaceutiques, etc.) afin d'atteindre les objectifs de ventes trimestriels dans différents pays. • Effectuer des visites commerciales chez des clients potentiels et des visites spécialisées avec les chefs de produits; négocier des conditions et des opérations rentables qui porteront leurs fruits à moyen / long terme. • Participer à des foires et congrès scientifiques. • Préparer des offres technico-commerciales et des dossiers d'appel d'offres publics. Les personnes intéressées peuvent envoyer leur CV à norayjobs@noraybio.com (référence "EAM") Plus d'informations: Paola Salanueva (Ressources Humaines) - https://es.linkedin.com/in/paolasalanueva

Requisites

Profil recherché: • Études universitaires. • Maîtrise du français (la connaissance de l'anglais sera également valorisée). • Au moins deux ans d'expérience dans des activités commerciales, de préférence dans le secteur des sciences de la vie ou dans le secteur des TIC. • Excellentes compétences de communication et de négociation • Passion pour le service client, orientation vers les résultats, proactivité et enthousiasme. • Disponibilité pour voyager dans d'autres pays. • Lieu de travail: Biscaye.

Benefits

Nous offrons • Faire partie d'une entreprise leader dans le secteur et en pleine expansion, offrant des opportunités intéressantes de développement professionnel. • Rejoignez une équipe hautement dynamique et hautement qualifiée dotée d'un excellent environnement de travail.