



TESALYS (www.tesalys.fr) est un fabricant français d'équipements pour le traitement des déchets à risque infectieux à destination des hôpitaux, laboratoires et centres médicaux. Présent dans le monde entier, nous sommes à la recherche d'un(e) (1) INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER :

Description du poste :

Basé à St-Jean, près de Toulouse (31), vous contribuerez au développement des ventes de notre réseau de distributeurs et clients (dans 90 pays), dans les zones géographiques et segments de clientèle définis. Vos missions :

- Analyser les marchés cibles et la stratégie, identifier les opportunités et établir le plan d'action commercial,
- Prospector pour étendre le réseau de distribution et donner du support aux distributeurs pour développer le chiffre d'affaires,
- Assurer l'ensemble de la démarche commerciale auprès des distributeurs et des clients finaux (appels d'offres, devis, suivi dans le logiciel de CRM, ...)
- Contribuer à définir la politique de communication (salons, congrès, publicité, réseaux sociaux, ...) et participer activement au marketing opérationnel,
- Interagir avec les autres services de la société (après-vente, production, R&D, finance, ...) afin d'assurer la satisfaction des clients sur le court et le long-terme.

Nous souhaitons rencontrer des candidats H/F de formation sup. en commerce international (ou en cours d'obtention d'un diplôme), de préférence avec expérience ou des stages réalisés à l'étranger ou dans un environnement international.

Vous êtes autonome, rigoureux et faites preuve d'un excellent sens du relationnel. Le français, l'anglais et l'espagnol seront vos langues de travail (une troisième langue étrangère serait un plus).

Le poste est à pourvoir dès Septembre 2021 Déplacements nombreux à l'étranger à prévoir (50-60% du temps en temps normal).

Merci d'adresser votre candidature par email ; lettre de motivation + CV + photo (optionnelle) à :

Tesalys – réf : 21-07-BDEXPORT

Madame Célia RODRIGUEZ
celia.rodriquez@tesalys.fr