

Fondée en 2015, **SalamanderU** est une scale-up qui développe, fabrique et commercialise des solutions innovantes visant à optimiser la bio-fabrication de produits injectables en environnement stérile.

Découvrez l'entreprise sur leur site Internet : www.salamanderu.com

Avec un engagement solide envers la qualité, la sécurité et la durabilité, SalamanderU allie savoir-faire technique et innovation pour offrir des solutions de haute performance qui répondent aux normes strictes de l'industrie.

Afin de gérer les projets techniques et de continuer la croissance de l'entreprise. Nous sommes à la recherche d'un(e) : **Sales Manager**.

Sales Manager – Innovative solutions (H/F)

RESPONSABILITÉS

En tant que **Sales Manager B2B**, vous jouerez un rôle clé dans la croissance de SalamanderU en développant les ventes de solutions innovantes. Vous serez responsable d'accélérer les ventes auprès de comptes clés, en identifiant et en saisissant de nouvelles opportunités sur le marché européen, avec un focus sur la Belgique et la France.

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Développer et entretenir les relations avec les **comptes clés** existants en élargissant le réseau des cofondateurs dans ces entreprises.
- Identifier de **nouvelles opportunités de vente** issues de la **prospection** et des **événements** stratégiques.
- Piloter l'avancement des opportunités dans le cycle de vente en mobilisant efficacement les ressources internes.
- Négocier et finaliser les contrats en veillant à la **satisfaction des clients** et à l'alignement avec les objectifs commerciaux.
- Proposer des ajustements stratégiques à la liste des comptes cibles en fonction des **opportunités** et des priorités du marché.
- Définir et communiquer la **proposition de valeur** des solutions SalamanderU auprès des prospects et clients.
- Réaliser des **démonstrations** clients de premier niveau en autonomie.
- Collaborer étroitement avec les cofondateurs pour optimiser les **stratégies** de gestion des comptes.

PROFIL

- Vous justifiez d'une expérience réussie en vente **B2B** sur des **cycles de vente longs**, idéalement dans le domaine **digital** et/ou de **l'industrie pharmaceutique**.
- Vous êtes un professionnel autonome, orienté(e) résultats, avec un état d'esprit **entrepreneurial**.
- Vous maîtrisez les stratégies de **prospection** et de **développement commercial** sur des marchés complexes.
- Vous disposez d'excellentes compétences en communication, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Vous apprenez rapidement et êtes à l'aise dans un **environnement technologique** innovant.
- Vous parlez couramment le **français** avec un très bon niveau d'**anglais**. La maîtrise du néerlandais est un plus.
- Vous êtes prêt(e) à vous déplacer régulièrement pour rencontrer les clients et participer à des **salons** professionnels en **Europe**.
- Vous possédez une forte capacité d'adaptation et êtes capable de gérer plusieurs projets en parallèle.

OFFRE

- L'opportunité de rejoindre une entreprise en pleine **expansion** et à **fort potentiel**.
- L'intégration dans une équipe professionnelle et motivée.
- Une rémunération attractive en fonction de votre expérience et de votre implication.
- Un poste à temps plein et un contrat à durée indéterminée.

INTÉRESSÉ(E) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.