



## OPTIMA Packaging France S.A.R.L.

[www.optima-packaging.com/carriere](http://www.optima-packaging.com/carriere)

Optima, dont le siège est situé à Schwäbisch Hall, en Allemagne, travaille en équipe avec ses filiales pour concevoir et construire des outils de conditionnement pour les produits pharmaceutiques, les produits de consommation, les produits non tissés et les produits des sciences de la vie - des machines standard simples aux systèmes complexes complets clés en main. Qu'il s'agisse de solutions personnalisées ou d'unités standard modulaires, les fonctionnalités sont systématiquement adaptées aux besoins spécifiques des clients et de leurs secteurs. Optima est le leader mondial des technologies de conditionnement dans de nombreux domaines. Fondée en 1922, cette entreprise familiale, qui en est à sa troisième génération, réalise un chiffre d'affaires mondial d'environ 420 millions d'euros et emploie 2 650 personnes sur ses 19 sites internationaux. La part d'exportation de plus de 85 % témoigne de la position internationale de l'entreprise.

Dans le secteur des machines pharmaceutiques, Optima Pharma développe et construit du matériel de remplissage, d'opercutage et de process pour les produits pharmaceutiques. Sa technologie est utilisée pour conditionner les produits de plasma sanguin, les vaccins, les produits oncologiques et biotechnologiques dans des seringues préremplies, des flacons, des flacons de perfusion et des cartouches. Grâce à ses compétences dans le domaine du remplissage, de la lyophilisation et du confinement, OPTIMA pharma est l'une des principales entreprises de fourniture de solutions clés en main pour l'industrie pharmaceutique.

Membre du groupe Optima, OPTIMA Packaging France S.A.R.L. est implantée à Comines, France afin d'assurer la vente et l'après-vente pour les clients Optima locaux.

Pour le support local de nos clients du secteur pharmaceutique sur l'ensemble de la France, de la Belgique (Wallonie) et de la Suisse (romande), nous recherchons un(e)

## Technical Sales Manager (h/f/d)

### Tâche

- Vous êtes responsable des ventes de solutions de conditionnement pharmaceutique à forte valeur ajoutée pour les liquides stériles et non stériles et les applications de diagnostic.
- Les ventes comprennent toute la gamme de produits, des petites lignes standard aux lignes complexes clés en main, notamment la technologie des isolateurs et la lyophilisation.

- En ce qui concerne le matériel de conditionnement, nos solutions comprennent la prise en charge des seringues, des flacons et des cartouches.
- Pour ce qui concerne la région commerciale, vous serez responsable des clients nouveaux et existants en France, Belgique (Wallonie) et Suisse (romande).

## **Mission**

- En première ligne avec les clients, vous initiez le contact, vous entretenez la relation avec le client et vous étendez votre réseau aux décideurs à plusieurs niveaux.
- Vous communiquez et présentez le portefeuille d'Optima Pharma au client et vous avez le sens du timing pour impliquer des collègues et des experts.
- Bon communicateur, vous comprenez parfaitement les demandes du client et le processus de décision de son centre d'achat.
- Votre activité quotidienne consiste à être en contact avec les clients, ce que vous assurez par des rencontres régulières en face à face avec les clients. Vous développez une grande proximité avec le client, et êtes prêt à voyager jusqu'à 60% et plus.
- En ce qui concerne les projets de vente, vous agissez comme moteur et vous savez toujours quelle est la prochaine étape pour piloter le projet de vente dans la bonne direction.
- Vous fournissez les informations pertinentes sur le client afin de définir une stratégie permettant de transformer ce projet de vente en une commande.
- Avec vos collègues en Allemagne, vous conduisez les ventes et les négociations finales chez le client et négociez les contrats commerciaux jusqu'à ce qu'ils soient prêts à être signés.
- Vous gérez la relation entre le client et le siège en Allemagne (ventes, marketing et gestion de projet).
- Vous gardez un œil sur le marché, identifiez les projets pertinents et observez les tendances en matière de technologie et de concurrence.
- Vous représentez Optima sur les salons et les symposiums.
- Familiarisé avec les outils de reporting des ventes, vous partagez de manière fiable les informations pertinentes avec vos collègues.
- Vous rendez compte à la direction à intervalles réguliers, vous prévoyez et examinez les opportunités commerciales, et validez les demandes potentielles.

## **Hiérarchie et organigramme**

- Hiérarchiquement, vous dépendez du Managing Director d'OPTIMA Packaging France S.A.R.L.
- Techniquement, vous rendez compte au Director Sales Europe and South America d'OPTIMA pharma GmbH en Allemagne.
- Dans ce poste, vous interagissez étroitement avec le Technical Sales Manager en Allemagne qui est en charge de la France, de la Belgique (Wallonie) et de la Suisse (romande). Vous agissez tous les deux en tandem, vous conduisez des projets de vente en équipe et vous effectuez des visites conjointes chez les clients.
- Ce poste peut être basé dans nos bureaux de Comines ou se faire en télétravail.

## Qualifications et compétences

- Diplôme technique pertinent (Ingénierie) et ses aigu du commerce.
- Un minimum de 5 ans d'expérience en technico-commercial
- Une expérience dans le secteur pharmaceutique serait un plus.
- Une expérience préalable dans l'industrie de l'emballage et une connaissance des principaux acteurs du marché en France, en Belgique (Wallonie) et en Suisse (romande), notamment les multinationales, serait un avantage.
- Attitude positive, axée sur les résultats et habitude des résultats basés sur des objectifs.
- Engagement professionnel orienté client
- Esprit d'équipe et communication active avec les différents services de l'entreprise
- Déplacements à prévoir en Europe et hors Europe
- Permis de conduire
- Bonne maîtrise de l'anglais, des connaissances en Allemand seraient un plus



Merci d'envoyer votre dossier de candidature en anglais par courriel à Mme Lena Kotzel  
lena.kotzel@optima-packaging.com