



Siège social & adresse postale | EKTAH SAS | Université de Bourgogne |
6, Boulevard Gabriel | 21000 Dijon ; SAS | 901 051 094 RCS Dijon
www.ektah.fr

Business Developer

EktaH ambitionne de développer de nouvelles solutions nutritionnelles pour réduire le surpoids et l'obésité dans le monde. Sa R&D s'intéresse particulièrement au rôle des lipido-récepteurs (CD36 & GPR120) dans la perception orosensorielle des lipides alimentaires. La société dispose déjà d'un certain nombre de molécules qui peuvent agir comme leurres lipidiques. Elle réalise également un certain nombre de prestations de services pour des clients travaillant sur l'obésité ou les récepteurs gustatifs.

Missions

Le Business developer recruté.e par la société EktaH exercera son activité principale au siège social situé à l'université de Bourgogne 6, Boulevard Gabriel 21000 Dijon au sein de l'UFR Sciences de la Vie, mais pourra être amené à se déplacer dans le cadre de ses missions.

La mission principale de la personne recrutée sera de développer le chiffre d'affaires de la société en étoffant son portefeuille de clients pour les prestations de services. Autrement dit, la société a construit une offre de prestations de service (mesures de peptides anorexigènes et screening moléculaires) qu'il faut maintenant faire connaître et vendre auprès des clients potentiels.

Activités principales

- Identifier les clients potentiels en France et à l'étranger et constituer une base de données prospects
- Construire les argumentaires de vente et les supports permettant une meilleure présentation de l'offre
- Contacter les clients et faire les présentations de notre offre de prestations de services
- Signer des contrats avec les clients
- S'assurer de la bonne exécution de la prestation par les équipes du laboratoire
- Obtenir un feedback des clients
- Récupérer des insights des clients et/ou des besoins nouveaux à développer permettant ainsi d'enrichir le catalogue des prestations de services.

Activités associées

- Créer la notoriété de la société à travers les différents canaux disponibles (réseaux sociaux, internet, ...)
- Identifier les événements (salons, etc...) pertinents pour identifier de nouveaux clients
- Pilotage de l'amélioration continue des processus de la société

Compétences

- Des compétences commerciales approfondies (prospection, négociation, vente, étude de marché,...)
- Sens de l'écoute, aisance relationnelle, rigueur
- Maîtrise des systèmes informatiques (office, ...)
- Rédaction de rapports
- Anglais et une autre langue peuvent être un plus
- Un attrait pour le monde scientifique, les technologies de rupture, la biologie et la biochimie est un plus

L'activité peut nécessiter certains déplacements

Niveau de recrutement

- Ecole de commerce, BTS ou BUT vente

Contrat

Stage ou CDD de 6 mois à pourvoir dès que possible et au plus tard janvier 2023, basé à Dijon
Gratification ou salaire en fonction du contrat et de l'expérience

Les candidatures, lettre de motivation et CV doivent être adressées par voie électronique à contact@ektah.fr avant le **15 octobre 2022**