

**Enovalife**, société de conseil faisant partie du groupe Orange, est spécialisée dans le secteur **pharmaceutique**, intervenant de la R&D jusqu'à la mise sur le marché de nouveaux systèmes thérapeutiques.

Avec environ 170 collaborateurs sur son site d'Evere, elle est présente en France et en Belgique. Enovalife est actif dans la recherche clinique et gestion des données, la production et l'analyse de donnée /IA.

Pour plus d'informations, veuillez consulter leur site internet : <https://www.enovalife.com/en>

Pour assurer la croissance d'Enovalife, nous sommes à la recherche d'un(e) **Business Manager**.

## Business Manager (H/F)

### RESPONSABILITÉS

En tant que Business Manager vous définissez et mettez en œuvre votre propre stratégie commerciale. Votre mission inclut le **développement commercial** (prospection et vente de services techniques), le **recrutement** et la **gestion de consultants** (pharmaciens, médecins, ingénieurs) ainsi que la gestion d'un centre de profit (croissance du chiffre d'affaires et rentabilité).

Vos principales missions sont les suivantes :

- **Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale.**
  - Comprendre les défis sectoriels et interagir de manière autonome avec les clients.
- **Gérer les relations clients et le développement commercial.**
  - Engager les parties prenantes (clients, consultants, ...), prospector, négocier et gérer l'ensemble du cycle des affaires.
- **Assurer la rétention et la croissance des comptes.**
  - Identifier de nouvelles opportunités, développer les consultants et maximiser la valeur des comptes.
- **Superviser le recrutement et la gestion des talents.**
  - Piloter le processus de recrutement, mener des entretiens et communiquer les besoins aux équipes RH.
- **Manager les équipes et accompagner leur évolution.**
  - Suivre les projets, encadrer les consultants (10 à 15 consultants) et gérer les périodes d'intégrations, d'inter-contrats ou de départs.
- **Optimiser la gestion financière et gérer les crises.**
  - Maximiser la rentabilité, gérer les urgences (résiliations, annulations) et assurer la pérennité de l'équipe.

## PROFIL

- Vous disposez d'une expérience de 2 à 5 ans, en **recrutement** et développement **commercial** dans des **secteurs techniques**.
- Vous avez une expérience avérée en gestion d'équipe et savez faire preuve de leadership.
- Vous parlez parfaitement le français et démontrez de très bonnes connaissances en anglais.
- Vous êtes réactif.ve et capable d'anticiper les besoins et les enjeux, vous permettant d'agir rapidement et efficacement.
- Vous êtes rigoureux.se, orienté.e résultats, et faites preuve de diplomatie et de persuasion dans vos échanges professionnels.
- Vous disposez du permis de conduire.

## OFFRE

- Une fonction variée au sein d'une société à taille humaine, offrant des perspectives d'évolution.
- Un environnement dynamique et stimulant, avec des défis à relever et des projets diversifiés.
- Un package salarial attractif, complet et adapté à votre niveau d'expérience.

## INTÉRESSÉ.E?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : [recruitment@pahrtners.be](mailto:recruitment@pahrtners.be).

VOTRE CANDIDATURE AINSI QUE VOS  
INFORMATIONS PERSONNELLES RESTERONT  
STRICTEMENT CONFIDENTIELLES.