

Basée dans la région liégeoise, notre client est une entreprise innovante du secteur des **biotechnologies** développe des **solutions de diagnostic médical** destinées à améliorer la fiabilité, la rapidité et l'automatisation des analyses en laboratoire.

Présente à l'international, sa mission est d'accompagner chaque laboratoire de l'échantillon au résultat. Elle cultive un esprit collaboratif et responsabilisant, dans un environnement jeune, engagé et orienté impact.

Indirect Sales Manager

RESPONSABILITÉS

En tant que Indirect Sales Manager, vous développez et pilotez la stratégie de vente indirecte à l'international via un réseau mondial de distributeurs. Vous encadrez une équipe jeune et contribuez activement à la structuration du département.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Définir et déployer la stratégie de distribution indirecte
- Identifier, qualifier et intégrer de nouveaux distributeurs dans des zones variées (Europe de l'Est, pays nordiques, Asie, Amérique latine...)
- Négocier les accords commerciaux, fixer les objectifs et suivre la performance des partenaires
- Accompagner l'équipe et les distributeurs sur le terrain
- Manager et faire monter en compétence l'équipe de vente indirecte
- Collaborer étroitement avec les départements vente directe, marketing, customer care et autres

PROFIL

- Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience en gestion de réseaux de distribution à l'international
- Vous êtes capable de structurer et mettre en œuvre une stratégie commerciale indirecte performante
- Vous avez une excellente maîtrise des négociations, du suivi budgétaire et de l'analyse de la performance

- Vous êtes parfaitement à l'aise en français et parlez également anglais couramment ; d'autres langues sont un atout
- Vous avez idéalement une formation commerciale ou scientifique et un fort sens stratégique
- Vous faites preuve d'autonomie, d'esprit analytique, de diplomatie et de sens du collectif
- Vous êtes expérimenté(e), posé(e) et à l'aise dans un environnement en croissance rapide et en constante évolution
- Vous appréciez voyager

OFFRE

- Une fonction stratégique et terrain au sein d'une entreprise en forte croissance
- Un environnement dynamique, jeune et collaboratif
- Un contrat à durée indéterminée (38h/semaine) avec flexibilité horaire
- Un package salarial attractif comprenant voiture, assurances, frais forfaitaires, écochèques et plan cafétéria
- Une entreprise porteuse de sens, avec un impact direct sur la santé publique
- Un cadre de travail agréable dans un environnement verdoyant

INTÉRESSÉ.E?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : recruitment@pahrtners.be.

VOTRE CANDIDATURE AINSI QUE VOS
INFORMATIONS PERSONNELLES RESTERONT
STRICTEMENT CONFIDENTIELLES.