



Rejoignez-nous !

Nous sommes une société familiale et indépendante située en Mayenne, spécialisée dans l'élevage de modèles de recherche et de services associés.

Notre mission est de fournir le modèle expérimental le plus stable et le plus fiable à tous les acteurs internationaux de la Recherche Biomédicale pour faciliter la Recherche.

Doté d'un site de production de rongeurs le plus important et le plus moderne d'Europe, nous sommes environ 270 collaborateurs avec plus de 22 000 m² d'installations et environ 3 000 clients dans plus de 20 pays.

Rejoindre notre entreprise c'est :

S'imprégner d'une culture d'entreprise forte

Nos collaborateurs ont tous en commun une même préoccupation et une même culture : la satisfaction de nos clients, acteurs de la Recherche biomédicale. Cela se concrétise par une réactivité et une flexibilité de chacun à tous les niveaux de l'entreprise.

Se démarquer par un professionnalisme reconnu

Nos collaborateurs sont reconnus pour leur professionnalisme et nous n'avons cessé de maintenir le niveau de performance de nos équipes en affinant leurs compétences par le biais de formations.

Positionner l'humain au cœur de notre développement

Grâce à notre politique de gestion des carrières et des compétences et à l'application de nos principes fondamentaux d'éthique et de déontologie dans nos relations, nos équipes manifestent un niveau de motivation et d'engagement salué par nos clients. C'est en grande partie grâce à la qualité de ces relations humaines que nous nous développons avec succès depuis plus de 50 ans, convaincus que le facteur humain est la clé de la croissance.

Dans le cadre de notre développement constant en France et à l'export, nous recherchons un(e)

ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) EXPORT

Sous la responsabilité de la Responsable administration des ventes et en lien avec un ou plusieurs commercial/aux, vous aurez en charge les missions suivantes :

- L'administration des ventes des produits et services : préparation et suivi des propositions commerciales en accord avec la Direction commerciale, traitement des commandes, suivi des livraisons, facturation et suivi des règlements,
- Développement et fidélisation de la relation client : gestion d'un portefeuille clients avec un ou plusieurs commercial/aux, prospection, promotion des nouveaux produits et/ou services, réponse aux demandes spécifiques des clients en lien avec les services scientifiques, participation aux événements de la profession (salons, congrès,...), traitement et suivi des réclamations clients,

PROFIL :

Diplômé(e) d'une formation Bac +2, vous justifiez idéalement d'une première expérience dans des missions similaires.

Soucieux(se) d'un service client exemplaire, vous êtes organisé(e), proactif(ve), dynamique et avez le sens du service.

Vous êtes de bonne présentation et disposez d'un esprit d'équipe et d'une aisance relationnelle. Vous avez des aptitudes commerciales.

Vous parlez couramment l'anglais/l'allemand et maîtrisez l'écrit, le néerlandais est un plus.

Vous maîtrisez les outils MS-Office et avez l'expérience d'un outil type ERP.

Poste en CDI ou en stage dès que possible

Vous êtes motivé(e) par cette opportunité, envoyez-nous votre candidature à jobs@janvier-labs.com. Pour plus d'information sur JANVIER LABS, rejoignez-nous sur www.janvier-labs.com.