

Société : GenoScreen

Secteur : Biotechnologies/Génétique

Lieu : 59 - Lille

Site : www.genoscreen.fr

Domaine d'activité

GenoScreen est une Société de Services et d'Innovation, spécialisée en biologie moléculaire. A travers sa Business Unit « Services et Solutions en Génomique », GenoScreen propose une large gamme de prestations de séquençage et d'analyses bio-informatiques, visant, principalement, les microorganismes et les communautés microbiennes (microbiotes). Ces activités répondent aux besoins d'analyses et de solutions en génomique, d'équipes de R&D exerçant dans les secteurs de la santé, de l'agroalimentaire, de l'environnement ou de la cosmétique.

Description du poste

Vous serez membre de l'équipe Commerciale et Marketing de la Business Unit Solutions & Services. En tant que Lead Acquisition Specialist, sous la responsabilité d'un Ingénieur Technico-commercial et du responsable de la Business Unit, vos principales missions consisteront à :

- Contribuer aux actions de marketing opérationnel,
- Rechercher et qualifier des prospects (contacts et entreprises) dans le CRM
- Veiller à la bonne tenue et à l'exactitude des informations saisies dans le CRM
- Participer à la création d'outils marketing (supports, séquences e-mail...)
- Créer des séquences de prospection digitale sur des marchés ciblés
- Suivre les résultats des campagnes et les partager avec l'équipe

Profil recherché

- Formation Marketing ou Commerciale de niveau BAC+2 à BAC+5
- Connaissance de base en biologie moléculaire
- Très bonne maîtrise de l'anglais
- Maîtrise des outils bureautique et web
- Appétence pour le marketing digital et la prospection

Type de contrat

Stage de 2 à 3 mois à partir de juillet 2025.

Poste ouvert aux personnes en situation de handicap

Adresser e-mail de candidature et CV détaillé à : jeanne.martinez@genoscreen.fr