

## Offre d'emploi Lead Finder B to B – Services en génomique

### Domaine d'activité

Société de Services et d'Innovation en génomique et en bioinformatique. Nous proposons une large palette de prestations de services en biologie moléculaire pour divers secteurs d'activité (Santé, Environnement, Agriculture, Agroalimentaire et Cosmétique).

### Description du poste :

La mission consiste :

- à identifier, en France et à l'international, des prospects, potentiellement intéressés par les services d'analyse génomique proposés par la société
- à les démarcher par téléprospection dans le but d'obtenir des RDV
- à cerner les besoins ou les projets qui seraient évoqués par les prospects pour en informer les technico-commerciaux de la société
- à enrichir la base de données clients (CRM)
- à programmer des RDV pour l'équipe Technico-Commerciale

### Profil recherché

#### Formation :

- Niveau BTS, DUT, Licence, Ecole de commerce  
Double-compétence (Marketing/commercial – Biologie)
- Connaissances en Web Marketing

#### Compétences / Expérience :

- Bonne maîtrise de l'anglais indispensable
- Bon communicant
- Enthousiaste et persévérant

### Type de contrat / Rémunération

CDD (12 mois)

Salaire : Selon profil et expérience

Adresser email de candidature et CV détaillé à : [contact@genoscreen.fr](mailto:contact@genoscreen.fr)

Réf. de l'annonce : **LF 070322**

