



Descriptif du job / Job description

Nombre de postes à pourvoir / Number of positions

1

Période et durée du job/ Starting day and length

1an reconductible, dès que possible

Localisation du job / Job location

France.

Nombre d'heures / Hours worked

2h/Jours

Rémunération / Wages

a définir avec le candidat

Mission et descriptif des activités / Objectives - Environnement de travail/ Work Environment :

- Sales lead follow-up and cold calls/emails. Nurture decision-makers on USP's service and product portfolio with a primary focus on Reference Standards. Documenting calls, meetings, and emails in Salesforce (CRM).
- Capturing customer insights, maintain and update account information within Salesforce for all assigned accounts.

Profil recherché/ Profile

Niveau d'études /Education

Degree in Pharmacy, Chemistry, Biology, or a related field preferred

Compétences souhaitées /Required skills

- Self-motivated and able to work in a fast-paced multi-task environment.
- Excellent interpersonal skills, communications skills and telephone manner required in efforts to build trust and nurture relationships with customers.

Qualités souhaitées /Personal skills

- Problem-solving skills with customer-centric approach.
- Previous sales experience a plus.

Langues étrangères parlées /Languages

Fluent in English

Connaissances informatiques /IT skills :

Contacts - Envoyer la lettre de motivation et le CV à l'attention de/ Send a resumé and a cover letter to

Nom-Prénom /Surname-Name

Benoit Rime

Adresse /Address

br@usp.org

Date de l'entretien de recrutement / Interview date

à définir avec le candidat

Personne à contacter pour tout complément d'informations / For more information, please get in touch with

Nom / Prénom - Surname/ Name

Benoit Rime

Courriel / mail

br@usp.org

Date limite pour candidater/ Deadline

poste ouvert jusqu'au recrutement

Date et signature

10 Avril 2024