

---

## Business Developer / Technico-Commercial Biotech (H/F)

CDI – Dijon – Déplacements France + Europe

Entreprise : **Nexidia** (<https://nexidia.fr/>)

### Qui sommes-nous ?

Nexidia est une entreprise spécialisée en **microbiologie appliquée** au service des secteurs **Agro-alimentaire, Agro-biotech et Alimentation animale**.

Nous accompagnons nos clients industriels dans **l'analyse, l'optimisation et la maîtrise des écosystèmes microbiens**, grâce à un laboratoire moderne et une expertise scientifique reconnue.

TPE en croissance, Nexidia combine :

- une **agilité entrepreneuriale**,
- un **niveau scientifique élevé**,
- une relation directe et exigeante avec des équipes R&D, qualité et production,
- et un fort potentiel de développement commercial en France et en Europe.

Pour accélérer cette dynamique, nous recrutons un(e) **Business Developer / Technico-Commercial Biotech** pour structurer et développer notre présence commerciale.

### Votre mission

Votre rôle est d'accélérer le développement commercial de Nexidia en :

- ouvrant de nouveaux comptes,
- détectant des projets à potentiel,
- suivre votre portefeuille clients,
- et en accompagnant les clients dans leurs problématiques scientifiques (avec l'appui de l'équipe de direction).

Vous interviendrez auprès d'industriels variés : agroalimentaire, fermentation, ingrédients, biotechnologies, nutraceutique, animal nutrition...

### Vos responsabilités

#### 1. Prospection et développement de nouveaux clients

- Identifier et cibler les entreprises pertinentes dans nos marchés.
- Réaliser des actions de prospection multicanale (téléphone, email, LinkedIn, terrain).
- Obtenir des **rendez-vous qualifiés** avec décideurs, R&D, qualité, responsables industriels.
- Relancer et réactiver les anciens clients inactifs.

#### 2. Gestion du cycle commercial

- Comprendre les problématiques techniques des clients (analyses, contamination, fermentation, diagnostic, projets R&D).
- Qualifier précisément les besoins et formaliser les propositions commerciales (avec la direction).

---

- Suivre les projets, relancer les interlocuteurs, coordonner les étapes et garantir la bonne transmission d'informations.
- Piloter votre activité via le **CRM** et assurer un reporting fiable.

### 3. Représentation de Nexidia

- Présenter les offres lors de salons, congrès et déplacements clients (France et parfois Europe).
- Contribuer aux actions de communication commerciale (posts LinkedIn, retours terrain, actualités).

### 4. Contribution à la structuration commerciale

- Participer à la formalisation d'outils, à l'amélioration des méthodes, et à la structuration de l'activité commerciale dans une TPE en croissance.
- Être force de proposition pour faire évoluer la stratégie commerciale.

## Profil recherché

### Formation

- Bac+5 en **biologie, microbiologie, biotechnologies, agroalimentaire**,  
OU formation commerciale avec une forte appétence scientifique.

### Compétences techniques

- Compréhension des environnements scientifiques / industriels : analyses microbio, fermentation, R&D, production, qualité...
- Capacité à vulgariser, expliquer, questionner les enjeux techniques.
- Maîtrise de l'anglais professionnel (indispensable).

### Compétences commerciales

- Expérience confirmée en **prospection B2B**.
- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et de qualification des besoins.
- À l'aise avec les outils digitaux (LinkedIn), l'organisation commerciale et le CRM.
- Expérience souhaitée dans l'un des environnements suivants : biotech, agroalimentaire, ingrédients, alimentation/nutrition, pharma, analyse.

### Savoir-être

- Loyauté, rigueur, sens de l'engagement.
- Excellente communication orale et écrite.
- Capacité d'adaptation et autonomie (environnement TPE).
- Goût du terrain, énergie commerciale, persévérance.

### Conditions du poste

- **CDI**, statut cadre.
- Poste basé à **Dijon**.

- Déplacements réguliers France + Europe.

## Rémunération

- **Fixe + variable attractif (38 à 50 keuros)**
- **Variable sécurisé les 6 premiers mois**
- **Véhicule de fonction**
- Rémunération selon expérience (profil BD / TC).

## Pour postuler

Envoyez votre CV (et idéalement quelques lignes expliquant votre motivation) à :

[contact@nexidia.fr](mailto:contact@nexidia.fr)