Skreen Group

https://www.skreen-group.com/en/job/business-developer/

Business Manager Life Sciences F/H

Hiring organization
Skreen Group

Employment Type
Full-time

Industry
Life Sciences

Job Location
Bruxelles, Belgique

Date posted
20 November 2024

Description

Skreen Talent, cabinet spécialisé dans le recrutement pour les métiers Sales et Marketing vous présente aujourd'hui **une opportunité professionnelle:** un poste de **Business Manager pour le compte d'une entreprise innovante et ambitieuse, spécialisée dans le conseil et l'ingénierie technologique. Acteur reconnu dans le secteur des Life Sciences, notre client est en pleine croissance et souhaite renforcer son écosystème en Belgique**

Responsibilities

En tant que **Business Manager,** vous serez un acteur clé du développement des activités dans le secteur des Life Sciences. En véritable entrepreneur, vous interviendrez sur des missions variées, parmi lesquelles :

- **Identifier et développer des opportunités commerciales** : cibler les prospects clés, construire un réseau qualifié, et établir des partenariats durables.
- **Animer l'écosystème** : engager des discussions avec les acteurs du secteur pour renforcer leur positionnement.
- **Recruter et manager des talents** : identifier et attirer les meilleurs talents, accompagner leur évolution de carrière, et créer une dynamique de performance au sein des équipes.
- **Atteindre les objectifs de performance** : négocier les contrats, convertir les leads et contribuer activement à la réussite de projets stratégiques.

Qualifications

Formation et expérience:

- Diplôme Bac+5 avec au moins deux années d'expériences dans une fonction similaire ou dans le domaine du conseil.

Compétences clés:

- Aptitude à développer un réseau d'affaires performant dans un environnement technologique.
- Compétences en négociation et gestion de contrats.
- Leadership avéré pour accompagner une équipe et développer son potentiel.
- Maîtrise des langues : français, anglais, et idéalement néerlandais.

Savoir être:

- Forte orientation résultats et passion pour les défis commerciaux.
- Esprit analytique et écoute active pour comprendre les besoins des clients.
- Capacité à être moteur dans l'équipe avec une culture de la performance positive.