

## Offre d'emploi : responsable clientèle

Nous recrutons un(e) responsable clientèle pour assurer l'interface entre les clients, les équipes commerciales et scientifiques et les fonctions support, et accompagner les projets de la proposition au suivi opérationnel.

### Vos missions au quotidien

- Élaborer et transmettre des propositions scientifiques et financières pertinentes, en lien étroit avec les équipes internes.
- Coordonner les échanges entre les clients, les commerciaux, les équipes scientifiques et les fonctions support.
- Assurer le suivi des demandes clients : faisabilité, tarification, délais et évolution des besoins.
- Contribuer à l'analyse de l'activité du service et à l'optimisation continue des processus.

### Profil recherché

- Formation Bac +3/5 ou équivalent, avec expérience en relation client et/ou gestion commerciale.
- Une connaissance de l'environnement pharmaceutique ou biotechnologique.
- Excellent relationnel, sens du service, rigueur et capacité à gérer les priorités.
- Maîtrise des outils bureautiques, idéalement d'un CRM, et anglais professionnel.

### Modalités

- Poste basé à Dijon avec possibilité de télétravail une journée par semaine.

### Candidature

- Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation à : [contact.rh@oncodesign-services.com](mailto:contact.rh@oncodesign-services.com)
- Référence : Responsable clientèle – Dijon (France)

Rejoignez-nous pour contribuer à la satisfaction client et à la réussite de leurs projets.

#### SIÈGE SOCIAL

18-20 rue Jean Mazen - BP 27627  
FR-21076 Dijon Cedex  
Tél. +33 (0)380 788 260

#### ÉTABLISSEMENT SECONDAIRE

25-27 avenue du Québec  
FR-91140 Villebon-sur-Yvette Cedex  
Tél. +33 (0)169 296 000

[oncodesign-services.com](http://oncodesign-services.com)

[contact@oncodesign-services.com](mailto:contact@oncodesign-services.com)

## Job offer: Client Manager

We are recruiting a Client Manager to act as the key interface between clients, sales and scientific teams and support functions, and to assist with projects from proposal stage through operational follow-up.

### Your day-to-day responsibilities

- Prepare and share relevant scientific and financial proposals in close collaboration with internal teams.
- Coordinate interactions between clients, sales and scientific teams and support functions.
- Ensure follow-up of client requests, including feasibility, pricing, timelines and evolving needs.
- Contribute to analysis of service's activity and the continuous improvement of processes.

### Profile we are looking for

- Bachelor's or master's degree (or equivalent), with experience in client relations and/or commercial management.
- Knowledge of the pharmaceutical or biotechnology environment.
- Excellent interpersonal skills, service mindset, strong organizational abilities and the capacity to manage priorities.
- Proficiency in office tools, ideally a CRM system, and professional English.

### Working arrangements

- Position based in Dijon with the possibility of remote work one day per week.

### Application

- Please send your CV and cover letter to: [contact.rh@oncodesign-services.com](mailto:contact.rh@oncodesign-services.com)
- Reference: Client Manager – Dijon (France)

Join us to contribute to client satisfaction and the successful delivery of their projects.