



cadre des référentiels qualité et réglementaire. Certains postes seront également ouverts à des consultants juniors ayant une première approche de l'industrie pharmaceutique. AKTEHOM prévoit l'intégration de 20 nouveaux collaborateurs dans les trois prochaines années.

Dans son fonctionnement, AKTEHOM est maître d'œuvre des projets qui lui sont confiés, apportant à ses clients une réelle expertise. Le Cabinet s'appuie sur les savoir-faire collectifs internes et sélectionne les consultants possédant les compétences et expertises utiles pour la mission : leur intervention est organisée et planifiée selon le timing du projet.

AKTEHOM mise sur la qualité de ses équipes. Guillaume CARDON, Président d'AKTEHOM, explique : « L'intégration de vingt nouveaux collaborateurs est un enjeu fort pour la société. Les compétences techniques et humaines de nos équipes et la complémentarité des savoir-faire et savoir-être sont des éléments stratégiques indispensables au développement d'AKTEHOM. La satisfaction de nos clients et la qualité de nos prestations dépendent du choix de nos collaborateurs. »

Les valeurs phares de l'Entreprise sont l'engagement humain, le professionnalisme, le partage de la connaissance et l'esprit d'équipe. AKTEHOM recherche ainsi des candidats faisant preuve de capacité d'évolution et de projection, de dynamisme, d'engagement, de motivation et désireux de se développer dans un métier de service.

Une équipe qui se structure et se développe

Plusieurs nominations importantes ont déjà été réalisées ces derniers mois au sein de l'équipe AKTEHOM. Citons pour exemple Michel HERTSCHUH, 40 ans, associé et co-fondateur du Cabinet en 2005, qui occupe depuis fin juin dernier le poste de Directeur Technique. Cette fonction nouvellement créée vise à marquer la valeur ajoutée technique et scientifique des missions de maîtrise d'œuvre confiées à AKTEHOM. M. HERTSCHUH est désormais responsable de l'animation et de la coordination de l'approche Produit/Process vis-à-vis des besoins exprimés par les industries pharmaceutiques. Possédant une grande expérience de la prestation de services et du conseil, principalement pour le compte des laboratoires pharmaceutiques, il est tout particulièrement spécialiste des procédés aseptiques, du transfert technologique, du démarrage de production ainsi que de la mise en conformité réglementaire.



AKTEHOM : « des Actes et des Hommes »

Début octobre 2011, Johanne PIRIOU a été nommée au poste de responsable Affectation. Cette fonction, assurée jusque là par Priscille PINGAULT, vise à garantir la meilleure réponse technique, scientifique et humaine aux besoins des projets, dans un objectif de satisfaction des clients et de pérennité de l'activité. Consultante senior à 29 ans, Mme PIRIOU se voit notamment confier l'animation et la coordination de l'affectation des ressources

AKTEHOM, intégrant les contraintes de compétences, de disponibilité, d'expertise, de stratégie, mais également en charge des objectifs d'évolutions personnalisés de chacun de ses collaborateurs.

« La complémentarité de nos équipes opérationnelles est un facteur clé dans la réussite des missions qui nous sont confiées, tant en termes de compétences que sur le

plan humain » précise Priscille PINGAULT. « Le responsable Affectation est amené à travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des responsables de mission, mais également avec la direction des ressources humaines et la direction technique en vue de garantir l'apport de valeur ajoutée au sein de l'équipe et des missions. Il s'assure du bon déroulement de l'intégration des ressources sur leur mission. En réactivité « quasi temps réel » aux besoins formulés par les différents responsables de missions, il assure le rôle de facilitateur et met à leur disposition les compétences appropriées permettant une meilleure efficacité des missions ».

Priscille PINGAULT, quant à elle, intégrera de nouvelles fonctions en 2012 pour participer activement au développement d'AKTEHOM...

Pour en savoir plus sur les activités d'AKTEHOM ou rejoindre son équipe :

AKTEHOM
3, avenue du Général Gallieni 92000 Nanterre
Tél : +33 1 78 15 36 40
38, place des Pavillons 69007 LYON
Tél : +33 4 72 80 82 25
www.aktehom.com

S. DENIS

En Bref ...

Près de 80 000 références à votre disposition...

Entreprise allemande fondée il y a 30 ans à Heidelberg, Reichelt Chemietechnik GmbH propose aux industries chimiques, pharmaceutiques, alimentaires, biotech etc. le plus grand choix au monde de tuyaux, flexibles, raccords, joints, soupapes et robinets en différentes matières plastiques, pour des applications allant du laboratoire jusqu'au process. « Aujourd'hui près de 80.000 références sont livrables en 24h » assure Dr. Peter Reichelt, fondateur et PDG de cette PME.

En France la distribution du matériel est assurée par deux sociétés spécialisées - les entreprises Labo and Co et MAC Technologie.

Pour plus d'informations, veuillez demander les catalogues THOMAFLUID I et II en version française, anglaise, italienne ou espagnole via le formulaire de demande disponible sur la page de présentation de l'entreprise sur www.lhybride.info ou adressez-vous directement à votre distributeur le plus proche

Reichelt Chemietechnik GmbH
www.lhybride.info/fournis/fiche.php?IDEN=418
www.rct-online.de

Réussir ensemble.



IKA® est une PME basée en Allemagne du Sud. Forts de plus 700 collaborateurs repartis sur différents sites internationaux, nous développons, fabriquons et commercialisons dans le monde entier des produits innovants hauts de gamme, destinés au laboratoire et au domaine analytique. Grâce à notre technologie de pointe et à notre stratégie commerciale expansive, nous sommes aujourd'hui dans notre domaine une des entreprises leader du marché et continuons à progresser au niveau international.

Dans le cadre de notre expansion, nous recherchons pour la France

Agents Technico Commerciaux (H/F) de Terrain Secteurs: Lyon / moitié Sud et Île de France / moitié Nord

Votre mission:

- Promotion active de la gamme IKA® laboratoire et analyse
- Contact direct et suivi des clients / utilisateurs situés sur votre secteur
- Collecte et synthèse des besoins exprimés par les clients
- Participation aux réunions, séminaires et autres manifestations professionnelles
- Organisation de démonstrations et de manifestations commerciales sur votre secteur géographique
- Développement du volume des ventes IKA® et des parts de marché en France
- Reporting régulier au siège en Allemagne

Votre qualification:

- Expérience affirmée de la vente, spécialement dans le domaine du laboratoire et analytique
- Compétences en communication et négociation
- Capacités à répondre aux problématiques clients
- Forte motivation à atteindre les objectifs fixés
- De préférence de formation scientifique (chimie, physique, biologie) + formation commerciale complémentaire
- Pratique courante du Français, de l'Anglais ou de l'Allemand

Nos prestations:

- Vente et promotion d'une marque connue et reconnue dans le monde du laboratoire (industrie chimique, pharmaceutique, cosmétique, alimentaire, universités, centres de recherche etc...)
- Commissions en lien avec votre réussite commerciale
- Perspective d'évolution vers un statut salarié IKA®

Si vous souhaitez vous investir et contribuer de façon active au développement et au succès de notre entreprise, contactez job@ika.de

Merci d'adresser votre candidature (CV.+ lettre de motivation) à IKA®-Werke, Human Resources, Janke & Kunkel-Str. 10, 79219 Staufen - Germany ou à job@ika.de (maximum: 2MB)



Designed to work perfectly