



Recrutement, formation, conseil : Un nouveau dirigeant pour BLOSSOM PARTNERS : Philippe CHAMPETIER - Plus de 20 ans d'expérience au service du Laboratoire !

Spécialisée sur le marché du Laboratoire, la société BLOSSOM PARTNERS est née il y a 12 ans de la volonté d'hommes d'expérience, motivés par le challenge de développer un concept de services très opérationnel. Recrutement, formation, audit, conseil... : l'offre BLOSSOM PARTNERS s'est étendue au fil du temps, en réponse aux besoins spécifiques des sociétés d'instrumentation, avec toujours la même philosophie : écouter,

valoriser les acquis et les réussites pour progresser ensemble.

C'est précisément dans la continuité de ces expertises et ambitions communes, dans les locaux de l'entreprise à Courtaboeuf (91), que M. Jean-Pierre GRENOTTON, co-fondateur de BLOSSOM PARTNERS, nous présente le nouveau dirigeant Philippe CHAMPETIER

Depuis la fin octobre 2012, Philippe CHAMPETIER reprend BLOSSOM

PARTNERS. Fort de plus de vingt années d'expérience en tant qu'ingénieur commercial, puis directeur du service après-vente d'entreprises leaders sur le marché du Laboratoire, il succède à la tête de BLOSSOM PARTNERS à Jean-Pierre GRENOTTON, lui-même ingénieur chimiste de formation, entrepreneur et ancien dirigeant dans l'instrumentation scientifique.

BLOSSOM PARTNERS puise une force remarquable dans les cursus et les compétences de ses fondateurs, associés et son repreneur, tous anciens cadres dirigeants du secteur de l'instrumentation scientifique. Dédiée au service, la société bénéficie d'une connaissance unique du marché et exprime sa singularité à travers un important travail d'écoute et la mise en œuvre de prestations, à la fois

très opérationnelles et spécifiques du secteur, aux tarifs et garanties sans équivalent.

Toujours dans l'objectif de « Bien choisir et progresser », BLOSSOM PARTNERS développe aujourd'hui ses activités autour de six axes stratégiques : le recrutement, les formations, l'organisation d'événementiels d'entreprise, le conseil-coaching, les missions d'audit et d'externalisation, et pour finir la cession d'entreprises ou encore l'implantation de filiales et de réseaux de distribution...

Recrutement : Le cœur de l'activité de BLOSSOM PARTNERS

« Contrairement aux généralistes du recrutement, de la formation et des missions de conseil, nous sommes issus du secteur du laboratoire et donc particulièrement bien placés pour répondre de manière très ciblée à vos attentes », rappelle Jean-Pierre GRENOTTON. « Notre base de candidats regroupe aujourd'hui plus de 3000 personnes de profils variés : ingénieurs technico-commerciaux, techniciens et ingénieurs SAV, techniciens de laboratoire, ingénieurs d'application, R&D ou production, télémarketing, télévente, chefs produit, directeurs commerciaux et marketing... », ajoute Philippe CHAMPETIER.

L'essor des activités de recrutement de BLOSSOM PARTNERS ces dix dernières années s'explique bien sûr par la notoriété croissante de son équipe, mais également par son ouverture au monde de la production industrielle. Le Cabinet intervient aujourd'hui aussi bien dans le domaine de l'instrumentation que de la chimie et de la biologie, à l'échelle du laboratoire comme de la production. « Nous travaillons également de plus en plus avec des sociétés étrangères cherchant à recruter en France », souligne Jean-Pierre GRENOTTON.

« Nous recevons des candidats débutants ou confirmés afin de tester leurs connaissances techniques, leurs aptitudes commerciales et relationnelle ; Différents test écrits et oraux sont demandés aux candidats afin de tester leur niveau de connaissances en langue étrangère, poursuit Philippe CHAMPETIER. « Nous les accompagnons avec des formations ou des bilans de compétences allégés, des tests vidéo, de la refonte de CV, de l'aide à la préparation d'entretiens ; il nous arrive même parfois de conseiller certains candidats sur une orientation de carrière et des fonctions qui pourraient mieux leur convenir... ».

Objectif principal pour BLOSSOM PARTNERS : trouver « le candidat idéal » pour l'entreprise cliente et en même temps proposer aux candidats des postes dans lesquels ils s'épanouiront. Chaque recrutement réalisé par BLOSSOM PARTNERS bénéficie d'ailleurs d'une garantie pouvant aller jusqu'à un an.

Formation - coaching : des professionnels au service de vos forces de vente

C'est en constatant les difficultés rencontrées par les sociétés d'instrumentation scientifique ►►►



Redéfinir UHPLC & UHPLC/MS

Repoussez les limites et élargissez vos possibilités analytiques à l'aide du **NOUVEAU système Thermo Scientific™ Dionex™ UltiMate™ 3000 XRS**, le seul système UHPLC quaternaire susceptible de répondre à toutes vos exigences et aux besoins les plus extrêmes. Obtenez des séparations à ultra-haute résolution en utilisant des colonnes de très grande longueur à très faible granulométrie, tout en travaillant en « high throughput » grâce à la flexibilité exceptionnelle de notre nouvel injecteur automatique. Cette plate-forme particulièrement innovante intègre un panel de détecteurs absolument unique et s'interface en un clic à la MS pour une confiance accrue en vos résultats.

Giving you more!

www.thermoscientific.com/uhplc-xrs






Système Viper™ Fingertight Fitting Raccord UHPLC sans volume mort pour des performances optimales.



Colonnes et consommables Séparations optimales en toute confiance



Logiciel de chromatographie Chromeleon™ Simplifier les étapes de réchantillon aux résultats



Spectromètre de masse Q Exactive Un choix supérieur de technologies de détection



lors du recrutement de technico-commerciaux (difficultés dues à la fois à une carence en candidats et à des formations commerciales mal ciblées et trop théoriques), que l'équipe BLOSSOM PARTNERS a créé un concept de formation très opérationnel.

Organisés sur un à cinq jours, différents modules de stages sont proposés en intra-come en inter-entreprises dans les domaines notamment du commercial, du service, du marketing, de l'assistance téléphonique. Tous les stages privilégient les situations réelles et l'interactivité avec un nombre maximum de 10 participants par session.

Mission d'audit et d'externalisation : Des dirigeants à votre écoute

Comme nous le fait remarquer M. GRENOTTON, « toute entreprise peut, un jour ou l'autre, avoir besoin d'une vision et d'une analyse extérieures avant d'engager des étapes d'externalisation, de promotion interne, de recrutement ou de formation... ». BLOSSOM PARTNERS met alors à disposition des consultants expérimentés pour étudier la situation, conseiller la société quant aux méthodologies et au planning à appliquer, et pour l'accompagner, si elle le souhaite, dans la mise en œuvre de la stratégie proposée.

Cession et implantation d'entreprises : Des consultants experts à votre disposition

Ajoutons enfin que le cabinet est également en mesure de vous conseiller dans le cadre de la cession d'entreprises et propose par ailleurs un accompagnement complet sur le plan fiscal, juridique et sur le recrutement de personnel aux sociétés étrangères désirant s'implanter en France. Le champ d'investigation de BLOSSOM PARTNERS s'étend à toutes les professions dans les domaines des sciences de la vie et du diagnostic, du laboratoire à la production, et jusqu'à l'industrie notamment des biotechnologies et de la pétrochimie. « Nous travaillons pour les plus grands noms de la profession », conclut Philippe CHAMPETIER.

L'évènementiel : Une activité à des prix très compétitifs

Qu'il s'agisse par exemple d'organiser une réunion de vente à l'échelle de l'entreprise ou une cérémonie officielle pour un événement fédérant l'ensemble du



à gauche, M. GRENOTTON
à droite, M. CHAMPETIER

personnel, BLOSSOM PARTNERS saura répondre à vos attentes. Sa parfaite connaissance du secteur et de ses acteurs représente là encore un atout essentiel, qui lui permet d'offrir des prestations de qualité pour un budget limité.

Pour en savoir plus, rendez-vous sans attendre sur le site www.blossom-partners.fr. Les candidats au recrutement sont invités à s'y inscrire gratuitement, à déposer leur CV en ligne et à consulter les offres d'emplois. Les débutants et juniors ont également accès à des conseils de spécialistes et à la présentation des métiers du Laboratoire par des professionnels du secteur.

L'équipe BLOSSOM PARTNERS vous donne par ailleurs rendez-vous sur le salon Forum LABO, auquel elle participera en tant que prestataire invité, du 4 au 7 juin 2013 à Paris - Porte de Versailles.

Contact :

Philippe CHAMPETIER
Tél : 01 60 10 14 83
Mobile : 06 70 60 33 12
pc@blossom-partners.fr
www.blossom-partners.fr

S. DENIS

En Bref

Ipsen signe un contrat de prestation de recherche avec genosplice

GenoSplice technology, société de biotechnologie spécialisée dans l'analyse de données biologiques et notamment de l'épissage alternatif, a été choisi par IPSEN Innovation pour l'assister dans l'analyse bioinformatique de l'épissage de gènes d'intérêt.

GenoSplice, située à l'hôpital Saint-Louis à Paris et accompagnée par Genopole® assistera IPSEN Innovation pour identifier de nouvelles pistes thérapeutiques et marqueurs qualifiés en oncologie, endocrinologie et neurologie. GenoSplice apportera son expertise dans la compréhension des mécanismes de l'expression de gènes d'intérêt, dans l'identification et la caractérisation de l'ensemble des variants d'épissage de ces gènes, ainsi que leur produit protéique correspondant.

GenoSplice s'appuie sur son savoir-faire, ses données propriétaires et une capacité rigoureuse d'intégration de données bibliographiques. GenoSplice utilise notamment FAST DB®, sa base de données enrichie en permanence qui permet une interprétation biologique des résultats expérimentaux de l'épissage alternatif chez l'Homme et la souris.

« Nous avons développé nos propres outils d'analyse bioinformatique pour offrir à nos clients académiques et industriels une prestation de service à très forte valeur ajoutée qui leur offre des gains de temps considérables », souligne Marc Rajaud, co-gérant de GenoSplice.

Un service global de bioinformatique (Bioinformatics as a Service - BaaS) est proposé allant de l'hypothèse biologique jusqu'à la validation expérimentale des résultats prédicts et leur interprétation biologique. GenoSplice s'est doté d'un parc de serveurs de dernière génération lui permettant ainsi de traiter de grands volumes de données génomiques, notamment issus des dernières technologies de séquençage à très haut-débit.

GenoSplice dispose aujourd'hui d'une plateforme technologique unique couvrant toutes les applications de la recherche en génomique (expression, épissage alternatif, miARN ...), génétique (SNP...) et épigénétique (méthylation...) et cela quelle que soit la technologie utilisée (puces à ADN, séquençage à haut-débit...), le type d'étude ou le nombre d'échantillons à traiter.

Pour en savoir plus :

GenoSplice - www.genosplice.com
Marc Rajaud : contact@genosplice.com
Tél : 01 57 27 68 42

Genopole® - www.genopole.fr



INTERFACE
USB ET
CLÉ USB
GRATUITE!

Laveurs de microplaques

405™ Touch

Laveur de microplaques à écran tactile

Au cours des 20 dernières années, BioTek s'est hissé au premier rang des fournisseurs de laveurs de microplaques. Le 405™ Touch le prouve une fois de plus.

Une technologie de lavage intelligente, parfaitement adaptée à vos exigences et à votre budget.

BioTek
Get a Better Reaction.

BioTek France

BioTek Instruments SAS
50 avenue d'Alsace, 68025 Colmar Cedex
Tel: 03 89 20 63 29, Fax: 03 89 20 43 79
info@biotek.fr, www.biotek.fr