

Business Development and Marketing Associate



Phone :

Web :

Job Summary

Vacancy :

Deadline : Oct 09, 2024

Published : Sep 09, 2024

Employment Status : Hybrid

Experience : Any

Salary :

Gender : Any

Career Level : Any

Qualification :

Job Description

La version française suit.

Who We Are

Ananda Devices is a Montreal, Canada, based company that commercializes proprietary microdevices to grow human nervous system-on-a-chip to enable Pharma, Food, and cosmetic industries to perform in-vitro drug screening, toxicity and efficacy testing faster and more cost-effectively than current technologies. We help customers worldwide to comply with legislation to Reduce, Refine and Replace (3Rs) animal experimentation. We are a fast-growing company, developing and supplying unique microdevices to academic and biopharmaceutical laboratories in 14 countries.

Our mission is to accelerate the development of efficient therapies to patients and our values are respect for human and animal lives, integrity, scientific excellence, and innovation with ethical and environmental responsibility.

Your Challenges

Ananda Devices is looking for a motivated, creative, and ambitious early-career professional to join our team as a Business Development and Marketing Associate. While a background in biological sciences is an asset, it is not required. You will thrive in this role if you are passionate about business development, enjoy creating new opportunities, and excel in a dynamic environment.

Your primary goal will be to increase Ananda Devices' recognition in the pharmaceutical, food, cosmetic, and academic industries. You will also play a key role in marketing activities, such as planning conferences, managing social media presence, and supporting client accounts.

You will be responsible for identifying and developing new business opportunities while supporting sales efforts, with a secondary focus on marketing activities to boost visibility. This role offers the opportunity to grow within an innovative company, with close mentorship from leadership and the chance to contribute to our evolving culture. We are looking for someone with initial work experience, ready to grow alongside our team and take the next step in their career.

Key Responsibilities

- Collaborate with the CEO to enhance client relationships and drive sales of our devices and services.
- Research potential clients and identify new sales leads in the pharmaceutical, food, cosmetic industries, and academia
- Conduct presentations to potential clients and partners, effectively communicating our company's value proposition.
- Assist in preparing sales materials, proposals, and presentations for client meetings and support the CEO and senior team members with client follow-ups and deal closings.
- Collaborate on the planning and execution of marketing initiatives, including conference participation and social media management.
- Manage client onboarding and training sessions, occasionally communicating and presenting project updates to clients as needed.
- Maintain and organize client data in the CRM system.
- Assist in preparing business plans, sales pitches, presentations, and other relevant documents.
- Balance multiple projects and deadlines efficiently.
- Proactively identify new business opportunities and build relationships with potential partners.
- Engage effectively with stakeholders at all levels, both internally and externally.

Qualifications

- Bachelor's degree required; advanced degree in biological sciences or related field is an asset.
- 1-3 years of experience in business development, marketing, or client services.
- Experience with lead generation, client outreach, sales support, and marketing collaboration.
- Experience with social media management and conference planning is a plus.
- Strong written and verbal communication skills.
- A good team player who thrives in a collaborative environment and enjoys contributing to shared goals.
- A proactive, "roll-up-the-sleeves" attitude towards problem-solving and project management.
- Demonstrated ability to work independently, manage multiple projects, and meet deadlines.
- A passion for science and innovation, with an ethical approach to business and respect for confidentiality, human, and animal life.

What We Offer

- An opportunity to grow in a young, dynamic team.
- A collaborative work environment that values integrity, innovation, and scientific excellence.
- The chance to make a meaningful impact in a growing company at the forefront of cutting-edge research tools, with close mentorship from company management and the opportunity to help shape our evolving company culture.

Ananda Devices is an equal opportunity employer, we hire based on merit, and we are strongly committed to equity and diversity within our community.

Qui Nous Sommes

Ananda Devices est une société basée à Montréal, au Canada, qui commercialise des micro-dispositifs exclusifs pour développer le système nerveux humain sur puce afin de permettre aux industries pharmaceutique, alimentaire et cosmétique d'effectuer un dépistage in vitro des médicaments, des tests de toxicité et d'efficacité plus rapidement et à moindre coût que les technologies actuelles. Nous aidons nos clients du monde entier à se conformer à la législation visant à réduire, affiner et remplacer (3R) l'expérimentation animale. Nous sommes une entreprise à croissance rapide, développant et fournissant des micro-dispositifs uniques à des laboratoires universitaires et biopharmaceutiques dans 14 pays.

Notre mission est d'accélérer le développement de thérapies efficaces pour les patients et nos valeurs sont le respect de la vie humaine et animale, l'intégrité, l'excellence scientifique et l'innovation avec une responsabilité éthique et environnementale.

Vos défis

Ananda Devices recherche un(e) professionnel(le) motivé(e), créatif(ve) et ambitieux(se) en début de carrière pour rejoindre notre équipe en tant qu'Associé(e) au Développement Commercial et Marketing. Bien qu'un parcours en sciences biologiques soit un atout, il n'est pas obligatoire. Vous réussirez dans ce rôle si vous êtes passionné(e) par le développement commercial, aimez créer des opportunités et excellez dans un environnement dynamique.

Votre objectif principal sera d'accroître la reconnaissance d'Ananda Devices dans les industries pharmaceutique, alimentaire, cosmétique, et universitaire. Vous jouerez aussi un rôle clé dans les activités marketing, telles que la planification de conférences, la gestion des réseaux sociaux, et le soutien des comptes clients.

Vous serez chargé(e) d'identifier et développer de nouvelles opportunités commerciales tout en soutenant les efforts de vente, avec un focus secondaire sur le marketing pour accroître la visibilité. Ce poste offre l'opportunité de grandir au sein d'une entreprise innovante, avec un mentorat de la direction et une contribution à l'évolution de notre culture. Nous recherchons une personne ayant une première expérience, prête à évoluer avec notre équipe et à franchir une nouvelle étape.

Vos responsabilités

- Collaborer avec le PDG pour renforcer les relations clients et stimuler les ventes de nos dispositifs et services.
- Rechercher des clients potentiels et identifier de nouvelles opportunités de vente dans les industries pharmaceutique, alimentaire, cosmétique, et le milieu universitaire.
- Réaliser des présentations à l'intention des clients et partenaires potentiels, en communiquant efficacement la proposition de valeur de notre entreprise.
- Aider à la préparation de supports de vente, de propositions et de présentations pour les réunions clients, et soutenir le PDG ainsi que les membres seniors dans les suivis clients et la conclusion d'affaires.
- Participer à la planification et à l'exécution des initiatives marketing, y compris la participation à des conférences et la gestion des réseaux sociaux.
- Gérer l'intégration et les sessions de formation des clients, en communiquant et en présentant occasionnellement des mises à jour de projet aux clients, si nécessaire.
- Maintenir et organiser les données des clients dans le système CRM.
- Aider à la préparation de plans d'affaires, de discours de vente, de présentations et d'autres documents pertinents.
- Gérer efficacement plusieurs projets et échéances.
- Identifier de manière proactive de nouvelles opportunités commerciales et établir des relations avec des partenaires potentiels.
- Interagir efficacement avec les parties prenantes à tous les niveaux, tant en interne qu'en externe.

Qualifications

- Diplôme de baccalauréat requis; un diplôme avancé en sciences biologiques ou dans un domaine connexe est un atout.
- 1 à 3 ans d'expérience en développement commercial, marketing ou services clients.
- Expérience en génération de leads, prospection client, support des ventes et collaboration marketing.
- Expérience en gestion des réseaux sociaux et en planification de conférences est un plus.
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale.
- Un(e) bon(ne) joueur(se) d'équipe qui s'épanouit dans un environnement collaboratif et aime contribuer à des objectifs communs.
- Capacité démontrée à travailler de manière autonome, à gérer plusieurs projets et à respecter les échéances.
- Une attitude style « retrousser les manches » pour faire avancer les choses envers la résolution de problèmes, la prise de décision, la pensée critique, la planification des tâches et les compétences organisationnelles;
- Alignement sur notre culture d'entreprise démontrant un degré élevé d'intégrité, excellence scientifique, pensée novatrice avec responsabilité éthique et environnementale, respect de la confidentialité et respect de la vie humaine et animale.

Bénéfices

- Une opportunité de croissance au sein d'une équipe jeune et dynamique.
- Un environnement de travail collaboratif qui valorise l'intégrité, l'innovation et l'excellence scientifique.
- La chance d'avoir un impact significatif dans une entreprise en pleine croissance à la pointe des outils de recherche innovants, avec un mentorat rapproché de la direction de l'entreprise et l'occasion de contribuer à façonner notre culture d'entreprise en évolution.

Ananda Devices est un employeur garantissant l'égalité des chances, nous embauchons sur la base du mérite et nous sommes fortement attachés à l'équité et à la diversité au sein de notre communauté.

[APPLY](#)

Education & Experience

Must Have

Educational Requirements

Compensation & Other Benefits
