



<https://latribunelibre.com/emploi/3m-ingenieur-commercial-f-h-6>

## 3M – Ingénieur Commercial F/H

### Description

La division Commercial Branding et Transportation propose des **solutions de films adhésifs**, tels que la signalisation du trafic, le marquage au sol, la communication graphique et publicitaire, à un grand panel de clients issus de secteurs très variés.

Afin d'accompagner la croissance de cette division et développer la vente pour la **région géographique Est de la France**, 3M France souhaite recruter en CDI un(e):

**Ingénieur Commercial Expert (H/F)**  
**Basé(e) idéalement sur Lyon (69), Hybride**

Sous la responsabilité de la Chef des Ventes France, et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale, technique et marketing, vous aurez à votre charge le développement commercial B2B de votre secteur, la vente et la promotion des films adhésifs au sein de la Division Commercial Branding & Transportation.

### A ce titre, vos responsabilités principales sont de:

- Négocier et développer le chiffre d'affaires auprès des clients directs de l'activité,
- Animer l'activité Distribution du secteur géographique concerné en accompagnant leurs équipes commerciales dans leur développement et leur croissance,
- Recommander et faire connaître l'ensemble de l'offre auprès des clients indirects – transformateurs, enseignistes, installateurs, applicateurs,
- Prescrire, en amont, les produits et solutions 3M auprès des clients finaux sur les segments prioritaires du département, mais aussi des prescripteurs (agences de communication, de design, architectes, bureaux d'études, collectivités...),
- Être responsable national d'un ou plusieurs segments prioritaires.
- Collaborer proactivement avec les équipes de ventes européennes, partager des best practices et faciliter le développement commercial de manière globale.

### Qualifications

- Bac + 4/5 dans les filières commerciales ou expérience professionnelle équivalente.
- Expérience avérée et réussie de vente B2B, solutions techniques, de la gestion de comptes directs, de la prescription et, des circuits de décision complexes.

**Organisme employeur**  
3M France

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
69381, LYON 01, LYON, France

**Date de publication**  
15 septembre 2024 à 21:02

**Valide jusqu'au**  
15.10.2024

- Bonne maîtrise des outils informatiques (Power BI, SalesForce, Teams Webinar...).
- Capacité à convaincre et négocier, Sens du résultat, Sens du client
- Gestion de projet, rigoureux, très organisé, méticuleux, pertinent
- Prise d'initiatives, force de proposition, capacité à prendre du recul
- Qualités relationnelles, fort esprit d'équipe, excellente communication, et capacités à naviguer dans des organisations matricielles et multiculturelles.
- Anglais courant impératif (écrit et oral).

Si vous êtes intéressé(e) par ce poste et par des perspectives d'évolution merci d'adresser votre CV et lettre de motivation dès que possible à :  
 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx – Anne Marie Ronayne – Cabinet Terra Connecta