



<https://latribunelibre.com/emploi/angleterre-commercial-mat-agroalimentaire-f-h-9>

## Angleterre commercial mat agroalimentaire F/H

### Description

Angleterre ou irlande

**TECHNICO COMMERCIAL EN PROCEDES agroalimentaires F/H**

**domaine agroalimentaire**

Poste basé Angleterre

### Mission

### Votre mission

Rattaché(e) à la direction et en lien direct avec le bureau d'études, vous devenez **l'ambassadeur(trice) de l'entreprise** auprès de ses clients et prospects.

Votre rôle sera clé pour développer le marché des **PROCEDES agroalimentaires** :

- **Prospection & développement** : identifier de nouveaux clients et développer un portefeuille dans le secteur agroalimentaire et industriel.
- **Conseil & vente** : présenter des solutions techniques adaptées, accompagner vos interlocuteurs tout au long du cycle de vente, de l'étude jusqu'à la signature.
- **Pilotage & suivi** : travailler en synergie avec le bureau d'études et les partenaires externes pour établir devis et propositions chiffrées.
- **Présence terrain** : assurer un lien de proximité par des déplacements réguliers sur tout le territoire national.
- **Contribution stratégique** : être force de proposition pour soutenir la croissance de ce nouveau segment et consolider le positionnement de l'entreprise.

### Qualifications

Angleterre ou irlande

### Organisme employeur

LaTribuneLibre

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE  
PLACEMENT DE MAIN-  
D'OEUVRE

### Lieu du poste

France

### Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**  
70000 €

### Date de publication

11 janvier 2026 à 20:03

### Valide jusqu'au

07.02.2026

## TECHNICO COMMERCIAL EN PROCEDES agroalimentaires F/H

### domaine agroalimentaire

Poste basé Angleterre

### Mission

#### Votre mission

Rattaché(e) à la direction et en lien direct avec le bureau d'études, vous devenez **l'ambassadeur(trice) de l'entreprise** auprès de ses clients et prospects.

Votre rôle sera clé pour développer le marché des **PROCEDES agroalimentaires** :

- **Prospection & développement** : identifier de nouveaux clients et développer un portefeuille dans le secteur agroalimentaire et industriel.
- **Conseil & vente** : présenter des solutions techniques adaptées, accompagner vos interlocuteurs tout au long du cycle de vente, de l'étude jusqu'à la signature.
- **Pilotage & suivi** : travailler en synergie avec le bureau d'études et les partenaires externes pour établir devis et propositions chiffrées.
- **Présence terrain** : assurer un lien de proximité par des déplacements réguliers sur tout le territoire national.
- **Contribution stratégique** : être force de proposition pour soutenir la croissance de ce nouveau segment et consolider le positionnement de l'entreprise.