



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-d'affaires-en-industrie-f-h-30>

## CHARGE D'AFFAIRES EN INDUSTRIE F/H

### Description

Groupe industriel international et filiale de PEUGEOT FRERES INDUSTRIE, TIVOLY conçoit, produit et commercialise des outils de coupe et des produits et services associés destinés aux industriels de la fabrication et de la maintenance, aux artisans et aux particuliers.

A travers un actionnariat familial et une présence au niveau mondial, la société se développe grâce à son excellence, son innovation et son ADN commun de technicité, de performance et d'ancrage familial en France.

Partageant avec la marque PEUGEOT les valeurs d'ingéniosité, de technicité et l'esprit de famille, l'entreprise TIVOLY est désormais soutenue par PEUGEOT FRERES INDUSTRIE dans l'internationalisation de sa distribution, l'innovation des produits et le renforcement de ses engagements sociaux. Dans un contexte international et basé en France, en Espagne, en Chine et aux Etats-Unis, le groupe TIVOLY est composé de plus de 600 collaborateurs à travers le monde.

Dans un contexte de croissance, le rôle de CHARGE D'AFFAIRES COMMERCIALES H/F est recruté.

Rattaché(e) au Responsable des ventes, vous intervenez en appui de la force commerciale itinérante, de l'analyse des besoins clients à l'accompagnement dans le développement de nouveaux produits jusqu'à leur mise en vente avec l'équipe de vente.

A ce titre, vos principales missions seront les suivantes :

- Répondre aux demandes techniques et commerciales
- Analyser et définir le besoin client et du marché
- Présenter et argumenter les éléments de la proposition commerciale
- S'assurer de la faisabilité des produits et des correctifs de conception
- Piloter la création, le développement et la commercialisation de nouveaux produits
- Coordonner la réalisation d'actions marketing
- Organiser le développement de partenariats avec les fabricants de machines et intégrateurs
- Participer à la résolution des réclamations clients
- Contribuer à la définition des indicateurs de mesure de performance et les alimenter
- Développer le portefeuille clients et le chiffre d'affaires
- Assurer le suivi des délais, des essais, mise à jour des grilles tarifaires et autres actions commerciales nécessaires
- Organiser la veille concurrentielle et technologique, la mettre en œuvre et l'analyser

### Organisme employeur

HUMAN & COMMERCIAL  
RESOURCES RECRUITMENT

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRE MISE À DISPOSITION DE  
RESSOURCES HUMAINES

### Lieu du poste

18033, BOURGES, BOURGES,  
France

### Date de publication

16 octobre 2025 à 21:05

### Valide jusqu'au

15.11.2025

Cette description prend en compte les principales responsabilités et missions ; elle n'est pas limitative.

### **Caractéristiques du poste :**

Rémunération : Selon expérience et profil

Localisation : Bourges (18), des déplacements sont à prévoir

### **Qualifications**

#### **Profil recherché :**

Formation : Issu(e) d'une formation supérieure technique de Type BTS, BUT, Licence, Master, Ecole d'Ingénieur ou équivalent.

Expérience : Vous avez acquis une première expérience dans un environnement industriel sur un poste similaire. Vous disposez de connaissances en matériaux et mécanique générale. Vous savez lire un plan de définition de produit. Vous êtes sensibilisé(e) aux techniques commerciales (études de marché, veille concurrentielle, création de promotion et de commercialisation) et comprenez les besoins clients. Vous maîtrisez le pack Office. Votre anglais est opérationnel.

Qualités requises : Vous êtes reconnu(e) pour votre organisation, votre méthodologie, et votre rigueur. Vous faites preuve d'une forte capacité d'adaptation et êtes réactif(ve). Vous savez travailler en équipe avec exemplarité, grâce à un excellent relationnel. En tant que véritable Business Partner, vous êtes force de proposition, capable de prendre des décisions et souhaitez développer vos compétences dans un environnement PME. Votre curiosité et votre esprit d'analyse vous permettent de communiquer facilement avec vos différents interlocuteurs, offrant un traitement équitable pour tous. Vous savez faire preuve de transversalité pour faire le lien entre la fabrication et la force de vente.