



<https://latribunelibre.com/emploi/idf-commercial-en-mecanique-f-h>

Idf commercial en mecanique F/H

Description

IDF

Base Ile de France ou Ouest de la France

Commercial base IDF

secteur géographique :
IDF & Ouest de la France

Entreprise spécialisée dans la représentation commerciale de sociétés européennes et internationales dans le domaine de la sous-traitance de composants mécaniques destinés aux équipementiers dans les domaines de l'automobile, de l'aéronautique, de l'industrie et du médical,

Poste et missions :

Rattaché au dirigeant, vous prenez en charge, de façon autonome, le suivi des affaires (4.5M€) et le développement sur un secteur Ile de France et Ouest de la France. Siège de l'entreprise basé à Paris mais le poste pourrait être basé en région en raison des déplacements sur le secteur géographique. En relation direct avec nos partenaires étrangers vous manager l'ensemble du processus commercial et technique. Votre mission, apportez des solutions aux clients.

Profil recherché :

Formation : BTS-DUT Génie mécanique + formation commerciale ou Ingénieur Esprit "développeur et curieux", aime "chasser" et se challenger par rapport aux objectifs qui lui sont assignés.

Collaborateur fortement impliqué dans le développement d'un centre de profit. Rigoureux (se), autonome, fiable et précis(e), il/elle maîtrise parfaitement la relation client comme les aspects technique et vous parlez anglais avec aisance.

Compétences clés maîtrisées :

Expérience confirmée de la vente directe B2B dans le secteur de l'industrie et idéalement dans le secteur des composants mécaniques pour l'automobile, l'industrie ou le médical.
 Être totalement à l'aise avec le produit technique (capacité à argumenter)
 Maîtrise des techniques de développement commercial

Collaborateur fortement impliqué dans le développement d'un centre de profit. Rigoureux (se), autonome, fiable et précis(e), il/elle maîtrise parfaitement la relation

Organisme employeur

JOBENANGLAIS.COM the only way to grow

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

5 janvier 2025 à 14:04

Valide jusqu'au

04.02.2025

client comme les aspects technique et vous parlez anglais avec aisance.

secteur géographique :
IDF & Ouest de la France

Compétences clés maîtrisées :

Expérience confirmée de la vente directe B2B dans le secteur de l'industrie et idéalement dans le secteur des composants mécaniques pour l'automobile, l'industrie ou le médical.

Être totalement à l'aise avec le produit technique (capacité à argumenter)

Maîtrise des techniques de développement commercial

Forte autonomie, esprit d'initiative et rigueur dans l'organisation

Être totalement à l'aise avec les outils mis à sa disposition (CRM, Bureautiques)

Maîtrise de l'anglais dans le cadre de vos contacts réguliers avec les fournisseurs étrangers

(dimension internationale du poste)

Rémunération :

Rémunération annuelle attractive selon profil xxxx selon expérience + Intéressement.

Variable non plafonné. Véhicule de fonction + Mobile + Frais

Qualifications

IDF

Base Ile de France ou Ouest de la France

Commercial base IDF

secteur géographique :
IDF & Ouest de la France

Entreprise spécialisée dans la représentation commerciale de sociétés européennes et internationales dans le domaine de la sous-traitance de composants mécaniques destinés aux équipementiers dans les domaines de l'automobile, de l'aéronautique, de l'industrie et du médical,

Poste et missions :

Rattaché au dirigeant, vous prenez en charge, de façon autonome, le suivi des affaires (4.5M€) et le développement sur un secteur Ile de France et Ouest de la France. Siège de l'entreprise basé à Paris mais le poste pourrait être basé en région en raison des déplacements sur le secteur géographique.

En relation direct avec nos partenaires étrangers vous manager l'ensemble du processus commercial et technique. Votre mission, apportez des solutions aux clients.

Profil recherché :

Formation : BTS-DUT Génie mécanique + formation commerciale ou Ingénieur
Esprit "développeur et curieux", aime "chasser" et se challenger par rapport aux objectifs qui lui sont assignés.

Collaborateur fortement impliqué dans le développement d'un centre de profit.
Rigoureux (se), autonome, fiable et précis(e), il/elle maîtrise parfaitement la relation client comme

les aspects technique et vous parlez anglais avec aisance.

Compétences clés maîtrisées :

☒ Expérience confirmée de la vente directe B2B dans le secteur de l'industrie et idéalement

dans le secteur des composants mécaniques pour l'automobile, l'industrie ou le médical.

☒ Être totalement à l'aise avec le produit technique (capacité à argumenter)

☒ Maîtrise des techniques de développement commercial

☒

Collaborateur fortement impliqué dans le développement d'un centre de profit.

Rigoureux (se), autonome, fiable et précis(e), il/elle maîtrise parfaitement la relation client comme

les aspects technique et vous parlez anglais avec aisance.

secteur géographique :

IDF & Ouest de la France

Compétences clés maîtrisées :

☒ Expérience confirmée de la vente directe B2B dans le secteur de l'industrie et idéalement

dans le secteur des composants mécaniques pour l'automobile, l'industrie ou le médical.

☒ Être totalement à l'aise avec le produit technique (capacité à argumenter)

☒ Maîtrise des techniques de développement commercial

☒ Forte autonomie, esprit d'initiative et rigueur dans l'organisation

☒ Être totalement à l'aise avec les outils mis à sa disposition (CRM, Bureautiques)

☒ Maîtrise de l'anglais dans le cadre de vos contacts réguliers avec les fournisseurs étrangers

(dimension internationale du poste)

Rémunération :

Rémunération annuelle attractive selon profil xxxx selon expérience + Intéressement.

Variable non plafonné. Véhicule de fonction + Mobile + Frais