



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-138>

INGENIEUR COMMERCIAL F/H

Description

Notre Client est une Société spécialisée dans les processus industriels, les procédés environnementaux et l'analyse des gaz. Présent à l'échelle nationale et internationale, il est reconnu comme étant le leader proposant une gamme de produits et de solutions d'excellence dans tout ce qui permet de conditionner les échantillons en amont de l'analyse de gaz. Ces produits sont destinés aux clients finaux, les fabricants d'analyseurs, les intégrateurs et aux OEM.

Sous la responsabilité du Manager EUROPE, vous avez pour mission de développer votre chiffre d'affaires auprès des clients existants sur le secteur Nord-Est France, Luxembourg et Wallonie dont vous avez la responsabilité. Commercial expérimenté(e), vous réalisez la vente de solutions dans les secteurs de la mesures physiques et de la chimie.

VOS MISSIONS :

- Vous vous appropriez le portefeuille clients et vous définirez avec votre Direction une stratégie de développement
- Vous prospecterez et développerez de nouveaux clients
- Vous identifiez, hiérarchisez et planifiez vos actions commerciales à court, moyen et long terme
- Vous développez un relationnel de très bon niveau avec vos interlocuteurs (techniciens maintenance, services, procédés, achats, bureaux d'études...)
- Vous assurez et développez les référencements fournisseurs auprès des clients cibles
- Vous recueillez et définissez les besoins spécifiques clients
- Vous répondez aux demandes en élaborant les meilleures solutions technico-économiques et assurez la relation avec vos clients jusqu'à la finalisation des projets
- Vous défendez et négociez vos offres
- Vous assurez un reporting régulier à votre hiérarchie, vous assurez une veille commerciale

Qualifications

VOS ATOUTS POUR CE POSTE :

- Vous avez une formation technique supérieure (DUT, Ingénieur ou équivalent) en mesures physiques, en instrumentation, en physique-chimie et/ou environnement complétée par une formation et/ou expérience

Organisme employeur

ACAVI

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

57463, METZ, METZ, France

Date de publication

24 septembre 2025 à 17:13

Valide jusqu'au

24.10.2025

commerciale

- Vous êtes reconnu(e) pour votre aisance relationnelle, votre sens du contact, le goût pour le terrain et le challenge
- Vous faites preuve d'un tempérament de chasseur, vous êtes dynamique, autonome et persévérant(e).
- **Anglais obligatoire**

AVANTAGES DE L'ENTREPRISE :

- Entreprise très moderne, équipée et tournée vers l'avenir
- Mutuelle, Voiture de fonction, Téléphone et ordinateur portables
- Événements pour les employés et célébrations de l'entreprise

Ce poste est en Home office. Des déplacements sont à prévoir sur le secteur Nord-Est France, Luxembourg et Wallonie.