



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-19>

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
6 septembre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
06.10.2024

- 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