



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

Ingénieur Commercial – Industrie Métallurgique F/H

Description

Dans le cadre de la mise en place d'une nouvelle organisation et afin d'insuffler une dynamique forte de développement, nous créons le poste d'**Ingénieur Commercial H/F**, avec pour mission de développer et fidéliser un portefeuille de clients existants.

Véritable **ambassadeur(rice) de notre savoir-faire**, vous jouerez un rôle clé dans la promotion de nos expertises et dans la construction de relations durables avec nos partenaires industriels.

Vos missions :

Développement commercial & relation clients :

- Structurer, piloter et faire vivre une relation client de confiance, dans une logique de partenariat à moyen et long terme.
- Développer de nouveaux partenariats et contribuer à l'élaboration des stratégies commerciales.. Assurer une présence régulière sur le terrain et représenter l'entreprise auprès de clients et prospects clés

Analyse des besoins & solutions techniques :

- Identifier, analyser et ajuster la demande client dans un contexte industriel à forte technicité. Proposer des solutions compétitives en s'appuyant sur une approche technico-économique rigoureuse.
- Accompagner les clients dans la définition de leurs projets techniques, en apportant conseil et expertise.

Pilotage interne & coordination :

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes en interne pour garantir un suivi client réactif, structuré et fiable.
- Faire remonter les besoins du marché afin de contribuer à l'évolution de nos offres et services.

Intelligence marché :

- Analyser la concurrence et détecter de nouvelles opportunités de croissance.

Organisme employeur

ETHIS RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

FORGE, ESTAMPAGE, MATRIÇAGE, MÉTALLURGIE DES POUDRES

Lieu du poste

91223, ETAMPES, ETAMPES, France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
70000 €

Date de publication

23 décembre 2025 à 12:02

Valide jusqu'au

22.01.2026

· Participer aux actions de veille et à la construction d'une stratégie commerciale proactive.

Qualifications

De formation **Ingénieur** ou commerce, vous disposez d'un profil de **développeur long terme** avec une solide expérience dans le secteur de la métallurgie ou de l'industrie mécanique.

Vous présentez également les atouts suivants :

- Expérience confirmée dans le développement commercial BtoB dans un environnement technique exigeant.
- Excellentes capacités d'écoute, sens aigu du relationnel et force de proposition.
- Autonomie, rigueur, esprit d'initiative et approche conseil.
- Capacité à instaurer des relations pérennes et à développer une vision partenariale long terme.
- Curiosité technique et goût pour les procédés industriels.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une PME solide, reconnue et en croissance.
- Un environnement technique passionnant, au cœur de projets industriels stratégiques.
- Un rôle clé dans une dynamique de transformation et de développement.
- Une culture d'entreprise fondée sur l'exigence, la qualité et le partenariat durable.