



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-specialiste-polymeres-f-h>

Ingenieur technico-commercial spécialiste polymères F/H

Organisme employeur
TAGA MEDICAL SERVICES

Description

Type de poste
Temps plein

TAGA Scientifique, spécialiste du recrutement et de la délégation de profils scientifiques, recherche un groupe industriel européen spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de produits chimiques de traitement de l'eau situé en Hauts de Seine un(e) :

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste
33063, BORDEAUX, BORDEAUX, France

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL SPECIALISTE POLYMERES F/H

Salaire de base
58000 € - **Salaire de base**
63000 €

Basé en zone sud-ouest – CDI

Date de publication
18 septembre 2025 à 15:06

Envie d'un beau challenge dans une société reconnue ?

Rattaché(e) au Directeur Commercial, pour renforcer notre équipe composée de trois ingénieurs technico-commerciaux et un alternant ITC, vous êtes l'acteur/trice clé du développement de notre chiffre d'affaires sur le segment des matériaux polymères. Vous assurez la promotion de nos solutions chimiques et polymères auprès d'une clientèle industrielle, tout en garantissant un accompagnement technique de haut niveau.

Valide jusqu'au
18.10.2025

En véritable interface entre les équipes techniques internes et les clients, vous identifiez les besoins spécifiques, proposez des solutions sur mesure grâce à votre expertise pointue des polymères, et contribuez à construire des relations clients durables et de confiance.

Vos missions :

- **Développement commercial** : Prospecter de nouveaux clients dans le domaine des polymères et fidéliser le portefeuille existant afin d'accroître les ventes sur votre zone
- **Conseil technique** : Analyser les besoins techniques des clients (choix du type de polymère, contraintes d'utilisation, normes applicables) et proposer des solutions sur mesure en s'appuyant sur votre expertise en matériaux polymères
- **Présentation de solutions** : Préparer et réaliser des présentations techniques, des démonstrations ou des essais produits chez le client pour mettre en avant les caractéristiques et avantages des polymères proposés par l'entreprise
- **Négociation commerciale** : Elaborer les offres commerciales et négocier

les termes des contrats : tarifs, volumes, conditions de paiement, délais de livraison... en veillant à concilier les intérêts du client et de l'entreprise

- **Suivi de projet** : Assurer le suivi des projets clients depuis l'identification du besoin jusqu'à la livraison et l'intégration du produit. Coordonner les actions avec les équipes internes (R&D, production, qualité, logistique) pour garantir le respect des spécifications techniques et des délais
- **Support après-vente** : Garantir la satisfaction client sur le long terme en fournissant un support technique après-vente réactif. Cela inclut le diagnostic et la résolution des problèmes d'application ou de qualité que pourraient rencontrer les clients, ainsi que le traitement des réclamations le cas échéant
- **Veille et reporting** : Assurer une veille du marché active sur le secteur des polymères (nouvelles technologies, tendances, évolution, de la demande, concurrents) et remonter les informations pertinentes à la direction. Produire également un reporting régulier de votre activité commerciale (planning des visites, comptes rendus, suivi des ventes, prévisions) afin de suivre les objectifs et d'orienter la stratégie

Contrat :

CDI

Qualifications

PROFIL/CONNAISSANCES/COMPETENCES REQUIS

Formation :

Vous êtes titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou d'un Master (Bac +5) en **Chimie, Chimie des polymères, Sciences des matériaux** ou dans une discipline scientifique équivalente.

Une **spécialisation en polymères**, notamment dans le domaine **des flocculants organiques pour le traitement des eaux**, serait un véritable atout.

Une formation complémentaire en commerce (école de commerce, MBA...) est un plus, mais non indispensable si vous avez développé une **solide fibre commerciale sur le terrain**.

Expérience :

- Vous justifiez d'une **expérience professionnelle d'au moins 5 ans** en environnement industriel, idéalement dans le **secteur des polymères**.
- Une **expérience réussie dans un rôle technico-commercial B2B** est attendue.
- À défaut, une expérience technique (R&D, procédés, qualité...) dans l'industrie des polymères, associée à une **forte appétence pour le développement commercial**, pourra être considérée.

Connaissance du secteur :

- Bonne compréhension de l'**écosystème industriel des polymères** : marchés et applications, principaux acteurs, innovations et enjeux du secteur.
- **Mobilité importante** : des déplacements réguliers sont à prévoir (visites clients, interventions sur sites, salons professionnels), principalement au niveau national.

Compétences attendues :

- **Excellentes compétences interpersonnelles** : diplomatie, adaptabilité, aisance relationnelle, leadership naturel.
- Capacité à **former ou accompagner des collaborateurs** (force de vente, distributeurs...) sur les aspects techniques liés aux polymères.
- Vous êtes **autonome, organisé(e), rigoureux(se)** et savez **gérer vos priorités**.
- Vous êtes **curieux(se), orienté(e) client**, avec un vrai goût du **challenge** et un **sens de l'écoute développé**.
- À l'aise avec la **prospection**, vous aimez développer et entretenir des relations commerciales sur le long terme.
- Un excellent **relationnel client** est indispensable.