



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-projets-neufs-froid-industriel-f-h-3>

Responsable commercial projets neufs – Froid industriel F/H

Description

- Prospecter activement de nouveaux clients industriels (agroalimentaire, pharmaceutique, chimie, logistique, etc.)
- Identifier les opportunités de projets neufs (nouvelles usines, agrandissements, modernisation des installations)
- Établir un plan d'action commercial pour son secteur (chiffre, prospection, suivi clients)
- Comprendre en profondeur les besoins des clients et analyser leurs contraintes (performance énergétique, normes environnementales, process de production)
- Accompagner les clients tout au long du cycle de vente : identification du besoin, élaboration de l'offre, négociation et contractualisation
- Développer des relations de confiance sur le long terme, avec des interlocuteurs variés : direction technique, exploitation, achats, qualité
- Travailler en étroite collaboration avec le bureau d'études, le service chiffrage et les chefs de projet pour construire une solution technique sur mesure
- Rédiger et présenter les propositions commerciales adaptées, en mettant en avant la valeur ajoutée (performance, sobriété énergétique, retour sur investissement)
- Mener les négociations commerciales (prix, délais, conditions contractuelles) jusqu'à la signature
- Assurer le relais entre le client et les équipes internes (BE, production, installation, SAV)
- Assurer un reporting régulier de son activité (prospection, offres, commandes, chiffre d'affaires prévisionnel)
- Contribuer à la stratégie commerciale en identifiant les tendances du marché et les évolutions technologiques

Qualifications

- Vous êtes issu(e) d'une formation Bac+3 à Bac+5 en commerce technique / ingénierie d'affaires (Licence professionnelle Commerce et Vente de Produits Industriels Master Ingénierie d'Affaires, Master Commerce BtoB)

Organisme employeur
RESEAU ALLIANCE

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste
76540, ROUEN, ROUEN, France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
65000 €

Date de publication
17 octobre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au
16.11.2025

industriel, ou école de commerce)

- Vous justifiez de 5 ans minimum sur vente BtoB technique/industrielle, idéalement dans le froid industriel, du CVC ou de l'énergie, avec une très bonne compréhension des contraintes techniques
- Vous maîtrisez les cycles de vente longs et complexes, avec un panier moyen > 1 Meuro
- Vous êtes capable de réaliser des solutions sur-mesure (HVAC, froid industriel, traitement d'air, automatisme, process, etc.)
- La connaissance des marchés industriels (process agroalimentaire, pharmaceutique, etc.) est un vrai plus
- Rémunération établie entre 50Keuro et 65Keuro brut annuel hors package, ajustable en fonction du profil et des compétences