



<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