



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commerciale-cdi-cadre-lyon-69009-f-h>

Responsable commercial(e) – CDI Cadre – Lyon (69009) F/H

Description

Responsable commercial(e) H/F – CDI Cadre – Lyon (69009)

Régions : Un suivi de proximité pour les régions Bourgogne / Franche-Comté / Rhône-Alpes / PACA / et plus ponctuel pour les régions Aquitaine et Midi-Pyrénées.

L'entreprise :

Depuis 1980, PMS étudie, conçoit, fabrique et commercialise des solutions de mélanges et d'agitation dans les secteurs d'activités agroalimentaire, cosmétique, pharmacie, chimie fine, traitement des eaux...

Plus qu'un fabricant, PMS accompagne ses clients dans l'élaboration et l'amélioration continue de leurs process en leur apportant des solutions personnalisées, qualitatives et efficaces. C'est dans ce but que la société investie régulièrement dans son service R&D et a déjà à sa disposition des outils de simulations numériques (CFD).

Vous souhaitez intégrer une entreprise à taille humaine, apporter votre pierre à l'édifice avec de la visibilité ? Continuez de lire cette annonce, ce poste est probablement fait pour vous !

Le siège de PMS se trouve en région Parisienne à Crosne (91) et compte aujourd'hui 25 personnes. PMS fait partie du groupe international HProcess (390 employés). **Le poste est basé dans le 9^{em} arrondissement de Lyon, au sein de la structure commerciale du Groupe.**

Missions :

Rattaché au Directeur Commercial, vous assurez la fidélisation et le développement du portefeuille client sur le secteur géographique confié. Ceci pour augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Au sein d'une équipe commerciale (2 responsables de zones France, 1 chargé d'affaires sédentaire, 1 technico-commercial sédentaire, une assistante administration des ventes), vos activités seront de :

- Prospecter de nouveaux clients : présenter nos solutions techniques et offres de services, organiser les suivis et assurer les visites terrain, négocier, etc.
- Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires et de marges,
- Gérer et développer un réseau de distributeurs et/ou d'agents en fonction des spécificités des pays et/ou des marchés,
- Développer et suivre les clients clefs en direct, anticiper les besoins, apporter du support technique, en prenant appui sur les compétences en

Organisme employeur
P.M.S.

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste
69389, LYON 09, LYON, France

Date de publication
1 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au
31.10.2024

interne,

- Établir, contrôler, mettre en forme et suivre les devis, réaliser la revue de contrat technique et commerciale sur les commandes reçues,
- Réceptionner les réclamations clients et assurer le suivi éventuel,
- Communiquer sur l'avancement des missions, (Reporting)
- Participer à la stratégie commerciale de développement, proposer des actions commerciales, définir les besoins marketing, influencer sur le développement produit,
- Participer aux réunions commerciales.

Qualifications

Profil souhaité :

- Commercial.e B2B avec une forte appétence pour la vente de solutions techniques
- Expérience minimum de 3 années, idéalement issu(e) des équipements de process dans les secteurs de l'agroalimentaire, la cosmétique, la chimie fine, ...
- Curiosité et envie d'apprendre et de convaincre, appétence pour le développement commercial et pour la proposition de solutions techniques pertinentes, passant par une bonne écoute client, des capacités d'analyse du besoin et complétées par une volonté de convaincre et des talents dans la négociation.

Hard Skills / savoir-faire :

- Animer et développer un réseau de distribution,
- Connaître les techniques de vente et de négociation,
- Avoir des notions de vente de produits techniques et de process de fabrication, idéalement dans les secteurs de l'agroalimentaire, cosmétique ou chimie fine,
- Anglais courant requis, deuxième langue fortement appréciée,
- Habituer à l'utilisation d'un ERP et/ou d'un CRM,
- Maîtriser l'utilisation du Pack Office.

Soft Skills / savoir-être :

- Doté d'une écoute active et d'un excellent relationnel, vous faites preuve d'une grande intelligence émotionnelle.
- Fin chasseur d'opportunités, vous avez un bon sens de la négociation et savez adapter votre discours à votre interlocuteur.
- Rigoureux et organisé et vous êtes soucieux de la recherche d'efficacité.
- Meneur naturel et force de proposition, vous savez travailler de manière collaborative : vous avez un esprit d'équipe !

PMS vous propose :

- Poste cadre en CDI, basé idéalement à Lyon (69), – Bureau secteur Vaise
- Rémunération attractive selon expériences = fixe + variable,
- Voiture de fonction,
- Carte Essence (GR),
- PC, téléphone portable,
- Tickets-Restaurants
- CE actif

Ce poste pourrait vous intéresser ? Vous souhaitez en savoir plus ?

Postulez dès maintenant ! Vous recevrez immédiatement un accusé réception et dans les 3 jours ouvrés, nous nous engageons à vous répondre des suites données à votre candidature.

Les étapes du recrutement chez CP Recrutement :

- 1ère étape : Faisons connaissance avec un premier entretien téléphonique de 20 / 30 minutes, afin de discuter de votre parcours, de vos compétences et du poste : correspond-il à vos attentes ?
- 2ème étape : Prenons le temps de mieux se connaître lors d'une entrevue Visio. En parallèle, vous effectuez 3 tests en ligne avec notre partenaire AssessFirst.
- 3ème étape : Restitution de vos tests lors d'un échange téléphonique, afin de valider ensemble les traits de personnalité qui en ressortent, vos motivations et attentes au travail. Tout cela permettant de mieux comprendre ce qui vous anime et quelles compétences clés vous différencient en tant qu'individu.
- 4ème étape : Rencontrer votre potentiel futur employeur sur site (Président et DG Groupe, Directeur Commercial).

Quelle que soit la réponse, nous nous engageons à vous informer des suites données à votre rendez-vous.