



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-f-h-14>

## Sales Manager F/H

### Description

Vous recherchez un challenge commercial et stratégique au sein d'une entreprise agile présente à l'international, reconnue par ses services de qualité ? Si vous êtes animé par un esprit de conquête et que vous souhaitez rejoindre une structure solide, ce poste est fait pour vous !

Rattaché au Directeur de la Business Line, le Sales Manager a pour missions :

- Développer et dynamiser le portefeuille clients en visitant régulièrement prospects et partenaires.
- Piloter les négociations stratégiques avec fournisseurs et clients pour maximiser la rentabilité.
- Identifier et développer de nouvelles opportunités en lien avec la stratégie de croissance.
- Explorer et conquérir de nouveaux marchés en France à travers des déplacements réguliers.

### Qualifications

Vous disposez d'une formation technique ou en ingénierie, idéalement complétée d'une formation en sales et vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans en qualité de responsable commercial ou Ingénieur Commercial dans le secteur de négoce des matières premières chimiques ou des matériaux.

La connaissance des industries CASE ( coatings, adhesives, sealants, elastomers) sera nécessaire pour la compréhension des projets et la réussite des missions. Une expérience en trading est fortement conseillée.

La maîtrise de l'anglais est indispensable pour interagir au sein du groupe.

Vous êtes une personne agile, force de proposition, orientée résultats et pro-active !

Vous jouez un rôle dans le développement du marché Français avec une forte capacité d'analyse, vous gérez des sujets à la fois opérationnels et stratégiques.

Si vous souhaitez vous investir dans un projet impactant au sein d'une entreprise leader de son marché, postulez à cette offre de Sales Manager H/F

### Organisme employeur

Robert Walters France

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

FABRICATION D'AUTRES PRODUITS CHIMIQUES N.C.A.

### Lieu du poste

69386, LYON 06, LYON, France

### Date de publication

24 septembre 2025 à 15:13

### Valide jusqu'au

24.10.2025