



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-bi-f-h-2>

Technico-commercial BI F/H

Description

Le/la Technico-commercial(e) transforme la stratégie commerciale de l'entreprise en actions concrètes sur le terrain. Rattaché(e) à la Direction Commerciale, il/elle déploie son activité, afin de dynamiser l'offre produits et services, développer les volumes et accroître les marges matières.

Missions principales :

Développement commercial & relation client

- **Développer et fidéliser un portefeuille clients**, par des actions de prospection ciblées et un accompagnement régulier, dans le respect de la segmentation clients du Groupe.
- **Identifier les besoins**, proposer des solutions adaptées et assurer la croissance des volumes, du chiffre d'affaires et des marges matières.
- **Visite des clients et prospects** : assurer une forte présence terrain auprès des clients actuels et potentiels (déplacements réguliers dans toute la France) pour comprendre leurs besoins et renforcer les relations commerciales.
- **Jouer un rôle d'interface entre les clients et les différents services internes** (conception, production, qualité, supply chain...).
- **Apporter un appui technique** aux clients en les conseillant sur l'utilisation optimale des produits Eurogerm, en s'appuyant sur une écoute active et une bonne compréhension de leurs spécificités techniques.
- **Contribuer au recouvrement des créances**, garantissant une gestion saine de la trésorerie.

Développement stratégique & marketing

- **Politique de prix** : applique la politique de prix définie, assure la négociation des prix et des contrats de marché.
- **Représenter l'entreprise** lors de salons professionnels, événements et rencontres clients.
- **Collaborer au développement de nouveaux produits** : rédaction des cahiers des charges des nouveaux développements et collaboration avec les équipes conception pour co-construire et suivre les projets jusqu'à leur mise en œuvre.

Organisme employeur
EUROGERM

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION
PRODUITS
N.C.A.

D'AUTRES
ALIMENTAIRES

Lieu du poste
France

Date de publication
3 octobre 2025 à 11:07

Valide jusqu'au
01.11.2025

• **Assurer une veille concurrentielle active**, pour capter les évolutions du marché et les innovations concurrentes.

• **Budget et prévisions de ventes** : travaille sur le budget annuel et les prévisions de ventes (forecast) pour son périmètre.

Suivi, communication et reporting

• **Suivre les indicateurs** de performance commerciale, analyser les résultats et assurer le reporting auprès de la hiérarchie.

• **Remonter les informations clés** sur son marché, ses clients et son activité.

• **Participer activement aux réunions d'équipe**, favorisant une communication fluide et constructive.

Qualifications

Rôles et responsabilités du Manager EG :

• Pilote, anime et développe son périmètre dans le respect des règles et normes en matière de sécurité/hygiène/santé, qualité, éthique, durabilité environnementale, diversité et inclusion ainsi que des politiques et procédures internes comme le référentiel managérial "Leadership by Eurogerm".

• Coache en cas de besoin, donne des feedbacks positifs et constructifs et garantit la durabilité de l'équipe en établissant et suivant les plans de remplacement, de recrutement, de backup de son champ de responsabilité.

• Prépare, suit et optimise son budget.

• Est responsable de l'élaboration, de la fiabilité et de la diffusion de ses rapports d'activité.

• Collabore avec ses pairs, le cas échéant. Diffuse en interne cette culture du travail en équipe et des relations client-fournisseur.

Issu(e) d'une **formation Bac+5 (école de commerce ou ingénieur agroalimentaire)**, vous disposez de 10 ans d'expérience minimum dans la gestion de comptes clés dans le secteur agroalimentaire, **notamment dans la filière blé-farine-pain, au sein d'environnements exigeants.**

Vous avez une excellente compréhension des enjeux techniques, économiques et commerciaux liés à cette filière, et êtes capable de dialoguer aussi bien avec des interlocuteurs industriels, R&D ou des acheteurs.

Compétences et savoir être :

• Excellentes compétences en communication, négociation et relation client.

• Capacité à identifier, comprendre et analyser les besoins clients, pour proposer

des solutions sur mesure en lien avec les équipes internes (conception, technique, marketing).

- Maîtrise des techniques de vente, de développement commercial et de suivi de projets complexes.
- Rigueur, sens de l'organisation et esprit analytique, notamment pour travailler sur les prévisions de vente, le suivi de performance et la gestion budgétaire.
- Esprit collaboratif, goût du travail en équipe transverse, avec une capacité à fédérer les ressources autour des enjeux clients.
- Polyvalence, réactivité et gestion simultanée de plusieurs dossiers.
- La maîtrise professionnelle de l'anglais (lu, écrit, parlé) serait un plus.

Ce que nous proposons

📄 CDI – Temps plein – Cadre

📄 Poste basé en France avec des déplacements de 2 à 3 nuitées par semaines + des déplacements réguliers au siège à proximité de Dijon (21)

📄 Salaire fixe + 20% de rémunération variable sur objectifs + VF

📄 Clé boisson : 10€ crédit tous les mois à partir de 3 mois d'ancienneté

📄 Mutuelle (prise en charge à 80% avec 2 options possibles : contrat isolé ou contrat famille) et prévoyance

📄 Prime d'ancienneté (3% tous les 3 ans jusqu'à 15 ans)

📄 Accord de participation et d'intéressement (3 059€ net en moyenne par salarié sur les 3 dernières années)