



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

Technico-Commercial F/H

Description

Pour notre site de Limoges spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de solutions techniques adhésives de marquage, intervenant dans le domaine de l'aérospatial, de la signalétique et des transports, nous recrutons en CDI un/une : Technical Sales Representative France F/H

Votre rôle consiste à développer de nouveaux marchés et à accroître le portefeuille clients conformément à la stratégie commerciale.

A ce titre, vos missions seront :

- Gérer un portefeuille de clients pour exécuter le plan de développement commercial ;
- Identifier de nouvelles opportunités et comprendre les exigences techniques du client afin de définir le cahier des charges ;
- Travailler en collaboration avec le chef de projet, le marketing et la R&D pour communiquer les tendances marchés ;
- Participer à la stratégie de vente et à la construction de l'offre produit pour les opportunités ciblées à court, moyen et long terme ;
- Suivre régulièrement les ventes par rapport aux objectifs convenus ;
- Planifier des visites régulières chez nos clients et prospects ;
- Mettre en œuvre et piloter la politique de vente validée par le management sur les marchés assignés ;
- Promouvoir une image positive et professionnelle de l'entreprise et développer des relations à long terme avec les clients ;
- Mettre à jour le CRM ou les autres outils de reporting avec les informations valides, précises et complètes sur les clients.

Qualifications

Profil :

Vous disposez d'une expérience réussie dans la vente en B2B au sein d'un environnement industriel.

Passionné(e) de technique, vous êtes capable de résoudre les problèmes et savez faire preuve d'écoute.

Vous êtes orienté(e) client et possédez un bon niveau d'anglais (écrit/oral). La maîtrise de l'Allemand est appréciée.

Informations complémentaires :

- Poste rattaché au site de Limoges mais pouvant être localisé partout en France ;
- Déplacement en France et à l'étranger fréquents selon les besoins (50% du temps).

Organisme employeur

AkzoNobel

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
PRODUITS CHIMIQUES

Lieu du poste

87085, LIMOGES, LIMOGES,
France

Date de publication

24 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

23.09.2024