

Recrutement : commercial terrain



Contrat : CDI

Rattachement : Direction Générale

Rémunération fixe : 35 à 45 k€ brut annuel selon profil

Variable : à définir

Déplacements : fréquents en France (Paris) et à l'étranger

Langues : bon niveau d'anglais requis

Contexte

PME industrielle développant et fabriquant des solutions techniques destinées à des clients professionnels.

L'entreprise est leader dans son secteur d'activité, avec une expertise reconnue dans les solutions de recharge de flacons de parfum.

Dans le cadre de son développement, elle recherche un commercial terrain pour renforcer sa présence chez les clients, développer la prospection et présenter ses solutions standard.

Le poste est directement rattaché à la Direction Générale, dans un environnement PME où l'autonomie, la présence terrain et la capacité à représenter l'entreprise sont essentielles.

Finalité du poste

Développer l'activité commerciale par une présence active sur le terrain, auprès des clients et prospects, en assurant :

- la prospection
- la présentation des solutions standard
- la détection des besoins
- la remontée d'informations marché
- le suivi des opportunités commerciales
- la participation à la visibilité commerciale de l'entreprise

Missions principales

- Prospecter de nouveaux clients en France et à l'international
- Développer et suivre un portefeuille de clients existants
- Réaliser des rendez-vous terrain chez les clients et prospects
- Présenter les solutions standard de l'entreprise
- Identifier les besoins et qualifier les projets
- Assurer l'interface avec la direction et les équipes internes
- Structurer et suivre son activité commerciale
- Remonter les attentes clients, tendances marché et opportunités
- Participer aux salons professionnels
- Assurer le suivi des contacts générés lors des salons, rendez-vous et actions de prospection
- Transformer les prises de contact en opportunités commerciales qualifiées

Profil recherché

Nous recherchons idéalement un profil :

- commercial terrain BtoB
- avec une sensibilité technique
- capable de comprendre une offre industrielle ou une solution technique
- autonome, organisé, crédible face à des interlocuteurs professionnels
- capable d'évoluer dans un environnement international

Formation et expérience recherchées

- Formation Bac +2 à Bac +5, à dominante commerciale, technico-commerciale ou technique
- Expérience de 3 à 8 ans en commerce terrain BtoB
- Expérience souhaitée dans un environnement :
 - industriel
 - technique
 - équipements / solutions
 - ou proche de secteurs exigeants en matière de qualité de relation client
- Une expérience dans l'univers du luxe, du packaging, de la cosmétique, du retail premium ou de solutions destinées à cet écosystème constituerait un plus

Compétences attendues

- goût du terrain et de la prospection
- aisance relationnelle
- capacité à ouvrir de nouveaux comptes
- écoute et compréhension du besoin
- curiosité technique
- autonomie
- rigueur de suivi
- bon niveau de représentation de l'entreprise
- bon niveau d'anglais, à l'oral comme à l'écrit
- capacité à se déplacer régulièrement en France et à l'étranger
- capacité à assurer un suivi rigoureux des contacts et des opportunités

Localisation / organisation

La majorité des clients de l'entreprise étant situés en région parisienne, un candidat domicilié à proximité de Paris ou en Île-de-France serait particulièrement adapté au poste afin d'optimiser l'efficacité commerciale terrain.

Une organisation avec télétravail partiel est possible, sous réserve de compatibilité avec les déplacements, les rendez-vous clients et les besoins de présence dans l'entreprise.

Contact : **Loïc BOUET** - Directeur Général Adjoint

l.bouet@techniplast.com