



Grando s.a. est un des leaders européens dans la conception et la fabrication de pièces techniques en polymères et matériaux composites. Sa clientèle, composée de plus de 1500 clients en Europe, Asie, Amérique du Nord et du Sud et Afrique du sud, est constituée aussi bien de PME que de multinationales actives dans des secteurs d'activité très variés tels que le ferroviaire, les engins agricoles et de génie civil, l'industrie, ...

En pleine croissance, la société doit renforcer son équipe afin d'assurer le développement de ses activités technico – commerciales dans la région Grand Ouest de la France (Nord, Sud-ouest) et c'est pourquoi elle recrute un

RESPONSABLE COMMERCIAL (M/F) (Région France Grand Ouest)

Responsabilité

Le/la titulaire aura pour mission d'assurer la gestion commerciale d'un portefeuille de clients existants et de développer les activités en assurant une prospection active dans les régions nord, centre et sud - ouest de la France.

Tâches principales :

- Gérer et développer le portefeuille de clients existants et entretenir des contacts réguliers avec ceux-ci en vue de les fidéliser
- Assurer la prospection, le développement de nouveaux marchés et déceler les projets à haute valeur ajoutée,
- Assurer les objectifs commerciaux à court, moyen et long terme, la croissance du chiffre d'affaires, la politique des prix, ...
- Gérer le suivi des offres technico-commerciales en contribuant à : l'étude des besoins du client, l'analyse des cahiers de charges techniques en collaboration, si nécessaire, avec les départements internes,
- Etablir et suivre les offres dans le respect des exigences techniques, commerciales et concurrentiel

Cette description de fonction n'est pas limitative. Elle met cependant en lumière l'importance que le/la candidat(e) sélectionné(e) aura sur les résultats de la société et du service commercial.



Profil :

Formation : De formation Ingénieur civil / industriel ou Ingénieur commercial avec une forte expérience commerciale en B2B. Des connaissances en sciences des matériaux peuvent être un plus.

Langues : Français, bon niveau d'anglais, des connaissances de base en espagnol peuvent être un plus.

Expérience : Vous pouvez justifier 5 et 10 ans d'expérience commerciale dans l'industrie.

Les compétences :

- Expérience confirmée dans la vente de produits industriels, capable de prospecter, gérer et suivre son marché, élaborer une offre, négocier un contrat et en obtenir son approbation, récupérer une créance,
- Excellent contact humain, personnalité affirmée, fin négociateur, doté d'une grande sensibilité au marché, capable de travailler de manière structurée, organisée et autonome.
- Capable d'établir des relations solides avec la clientèle et d'assurer les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Connaissances : Une expérience dans le secteur des transports peut être un plus.

Lieu de travail : Vous travaillez une semaine sur deux en prospection commerciale

Rémunération : la rémunération et les avantages pour cette fonction sont négociables au vu des qualifications et de l'expérience du/de la candidat(e).

JL Consultants Europe travaille en exclusivité sur cette mission