

Commercial France H/F

Présentation de la société

Créée en 1998, l'entreprise PRODEX conçoit, fabrique et distribue des joints caoutchoucs thermoplastiques élastomères pour les secteurs du bâtiment, de l'industrie, de l'alimentaire et du portuaire. PRODEX s'est développé selon un modèle de fabricant de multi-unités ou petites séries.

PRODEX intervient à la fois sur le marché français et à l'international.

Dans une dynamique de développement commercial, nous cherchons une personne pour un poste de technico-commercial.

Missions

Votre mission sera de développer les ventes dans une zone définie pour sécuriser le portefeuille existant et accroître nos parts de marché.

Vous interviendrez principalement en Auvergne Rhône-Alpes, et éventuellement les régions limitrophes Bourgogne Franche-Comté, Grand-Est, Suisse.

Vos principales missions sont de :

- Animer et fidéliser un portefeuille de clients existants de type industriels et distributeurs
- Analyser le marché des zones à cibler
- Mener une action de prospection de nouveaux clients
- Assurer une présence terrain importante et régulière
- Présenter les offres commerciales sur le terrain et négocier les contrats
- Participer à des salons
- Etablir régulièrement des reporting via notre ERP

Profil

Vous justifiez d'une expérience professionnelle de 3 à 5 ans minimum en tant que commercial BtoB, idéalement dans le bâtiment, ou l'industrie.

De Bac+2 ou expérience équivalente en tant que technico-commercial, vous justifiez d'une première expérience significative dans un poste similaire.

Une expérience dans les élastomères ou la plasturgie est un plus.

Une appétence technique sera un vrai plus pour comprendre les besoins de ses clients et les process de fabrication.

Vous êtes à l'aise avec les techniques de ventes, une bonne culture des chiffres, vous maîtrisez les outils informatiques – utilisation de l'ERP au quotidien, excel, messagerie.

A la fois chasseur et éleveur, vous êtes capable de construire des relations dans la durée et d'animer un réseau de revendeurs.

L'anglais est un plus ou autre langue.

Vous possédez :

- une bonne capacité à travailler à distance
- un esprit d'analyse et de synthèse efficace pour comprendre les enjeux des clients et l'offre que Prodex peut apporter, résoudre les problèmes, faire des recommandations
- une bonne organisation du quotidien et de la rigueur
- une réactivité court terme et une capacité de pilotage des actions moyen terme

Vous aimez le challenge et vous êtes prêt(e) à vous investir dans une entreprise à taille humaine ? Ce poste pourrait tout à fait vous convenir !

Poste : en CDI

Rémunération : fixe + variable, à définir selon expérience.

+ voiture de type 308

Lieu : au milieu de la zone d'action

Début : immédiat

Contact :

Cyril MERAND – cmerand@prodex-elastomeres.com

PRODEX SAS – ZI de Chartres - 32, avenue Louis Pasteur - 28630 GELLAINVILLE

Tél : +33 2 37 25 77 83

www.prodex-elastomeres.com