



COMMERCIAL EXPERT TERRAIN H/F

Produits, Services & Solutions

ENTREPRISE

Fournisseur de Produits, Services & Solutions en électricité industrielle
· B TO B
· France et International (export)
· Fort développement
· Effectif : 15 salariés

TYPE DE CONTRAT

CDI TEMPS COMPLET
CONTRAT CADRE (forfait jours)

LIEU

GARD - Alès

REMUNERATION

Fixe 3000-3200€ brut/mois + PV
+ TR + Mutuelle + CADHOC +
PEE/PER

EXPERIENCE SOUHAITEE

· Minimum de 5 ans dans une
fonction similaire

MOTIF DU RECRUTEMENT

Création de poste à la suite du
développement de l'entreprise

DATE D'EMBAUCHE

2nd semestre 2025

MODE DE SELECTION

- CV
- Entretien téléphonique avec le
service RH
- Entretiens en présentiel

MISSIONS ET RESPONSABILITES :

Sous l'autorité du Directeur Commercial et Marketing prenant en considération les enjeux, les objectifs et la stratégie de l'entreprise, vous serez en charge de réaliser des offres techniques et commerciales et de développer un portefeuille client. Les clients sont des Industriels, sociétés multinationales, et vos cibles sont les décideurs techniques ou SEM.

⇒ Mission Commerce :

- Responsable de votre portefeuille client : Domaines d'activités : Produits, Services & Solutions.
- Vous êtes le support commercial des clients pour accompagner les enjeux de développement business de la société ainsi que les besoins et évolutions des projets clients.
- Développe un lien de proximité et fidélise nos partenaires clients,
- Recherche de nouvelles opportunités chez les clients et partenaires, prospection active (digitale, téléphonique et mail ou autre supports pertinents pour développer un volant d'affaire)
- Analyse et traite les demandes entrantes des clients/prospects, évalue la pertinence des demandes et réalise le GO – NOGO en lien avec l'équipe techniques et sa hiérarchie.
- Rédige des offres commerciales pertinentes répondants aux besoins des clients, en s'appuyant sur des fournisseurs spécialisés et en Binôme avec les Chargés d'Affaires, et en respectant les consignes de marge de l'entreprise
- Assure la satisfaction client (de la prise de demande à la livraison en s'appuyant sur les équipes logistiques et charges d'affaires techniques). Est garant de la qualité de traitement des affaires en transverse pour ses clients
- Réalise la satisfaction client dans le cadre de la politique qualité
- Renseigne les outils informatiques internes => ERP, CRM et plus globalement les outils du Système de l'information de l'entreprise
- Participe activement aux réunions commerciales avec un reporting hebdomadaire des activités, résultats et risques sur les affaires => Focus business

⇒ Mission Commerce Terrain & Développement

- Réalise des déplacements sur le terrain à l'export (15 à 30 jours ouverts sur une période de 12 semaines consécutive), afin de rencontrer sa clientèle, sites de production, représentants et partenaires et prospect
- Participe à des événements commerciaux, salons...
- Réalise des Compte Rendu de mission écrit et oral (business review – fiche pays ...) pour donner la visibilité sur les projets, affaires, interlocuteurs clients identifié à l'équipe gérant le portefeuille client.
- Réalise une prospection active sur sa zone concernée
- Définit et reporte au Directeur commercial les actions à mener ou les moyens à mettre en œuvre pour le développement du portefeuille client ou la zone afin de renforcer la dynamique de l'entreprise sur les dites zone
- Programme ses tournées et développe de nouveaux comptes

7-S1-MODELE OFFRE D'EMPLOI-02

Date de mise à jour : 12/02/2024

⇒ **Mission Veille & Analyse des marchés**

- Participe à la réalisation de l'étude marketing clients (Découverte client/pays)
- Assure la veille concurrentielle précise et communique les risques sur son secteur
- Participe au développement de l'image de la société (E-Reputation) afin d'asseoir notre légitimité et notre notoriété, tout en maîtrisant la confidentialité des informations et notre stratégie

⇒ **Qualité / EHS**

- Veille au respect des bonnes pratiques (procédures, processus...) détaillées dans le système d'Assurance Qualité et participe activement aux démarches de révision et de certification
- Se conforme aux règles énoncées dans le Manuel Sécurité, Santé et Environnement d'AEC pour soi-même et dans le cadre des tâches attachées à sa mission
- Participer activement aux démarches d'amélioration continue en matière de Qualité et d'EHS

PROFIL :

=> Savoir :

- Bac +2 / + 3 en Commerce / Marketing international
- Maîtrise de l'anglais
- Maîtrise du portugais serait un plus
- Expérience réussie dans la mise en place et le développement d'un portefeuille ou secteur commercial
- Connaissance du continent Africain

=> Savoir Faire :

- Chasse, développement, prospection, négociation, closing
- Organisation et optimisation des tournées de prospection à l'international

=> Savoir Etre / Soft Skills :

- Dynamisme, Réactivité, Anticipation, Force de proposition et d'initiative, travail en équipe, autonomie

Sans retour écrit de votre part, votre candidature sera conservée dans notre base de données pendant 2 ans selon la réglementation CNIL.

7-S1-MODELE OFFRE D'EMPLOI-02

Date de mise à jour : 12/02/2024