

## Chargé de gestion commerciale (F/H)



Saint-Étienne - 42

Source : Indeed

Technetics Group France, filiale du groupe américain ENPRO, est un acteur majeur dans le domaine de l'étanchéité industrielle haute performance. Nous proposons des solutions d'étanchéité pour des secteurs industriels exigeants et développons une gamme étendue de produits fabriqués en petite / moyenne série. Avec 250 collaborateurs, Technetics Group France compte deux sites de production dans le département de la Loire et un centre de recherche dans la Drôme.

Nous recherchons un chargé de la gestion commerciale pour intégrer notre équipe commerciale dans un groupe international en expansion.

### Missions principales :

- Mettre en place des actions commerciales (campagne commerciale et plan marketing)
- Élaborer des propositions commerciales en tenant compte de la faisabilité du planning/des coûts et en définissant les termes commerciaux du contrat
- Établir, réaliser les budgets et mettre à jour les prévisions annuelles de ventes en recueillant les informations commerciales et en définissant les perspectives de ventes
- Gérer en autonomie les comptes dédiés à l'international et les fidéliser
- Réceptionner et analyser les demandes des clients et rassembler les éléments nécessaires pour y répondre
- Envoyer l'offre au client dans les délais requis
- Réaliser le suivi de manière pro-active de l'offre pour la convertir en commande
- Mettre en relation le client avec les services compétents internes (BE, qualité...) et s'assurer de leur retour

### Profil recherché :

Véritable interface entre les services techniques et nos clients, vous possédez une bonne aisance relationnelle. Dynamique, persévérant et organisé, vous êtes reconnu pour mener des relations commerciales de qualité et prendre en compte l'expérience client.

Diplôme souhaité : formation bac+ 2/3 commerce, commerce international ou technique

Expérience : 3 ans

Type de contrat : contrat à durée indéterminée

