

STANDARD INDUSTRIE International, PME familiale française apporte à ses clients de l'industrie du vrac des solutions de maintenance et de nettoyage depuis 40 ans. Sur un marché à fort potentiel, l'entreprise innove et souhaite s'épauler de collaborateurs motivés pour son projet d'avenir.

Nous cherchons à renforcer notre présence dans la région du Sud de la France et souhaitons intégrer notre :

INGENIEUR-COMMERCIAL (F/H)

ZONE SUD DE LA FRANCE

CDI

VOTRE MISSION :

Responsable d'un portefeuille de 700 clients, vous êtes rattaché au Directeur Commercial et garantissez la promotion de nos solutions et services.

A ce titre, vous passez 80% du temps en clientèle et assurez les missions suivantes :

- Fidéliser et développer vos clients industriels (Cimenteries, Centrales thermiques, Industries agro-alimentaires, Verreries, Mines & carrières...)
- Analyser et qualifier les besoins de vos interlocuteurs.
- Apporter une solution technique et un véritable savoir-faire en leur proposant les solutions adaptées.
- Participer à l'organisation de vos tournées en collaboration avec votre commercial sédentaire.
- Assurer un compte rendu régulier et précis de votre activité commerciale.

Vous pourrez compter sur le soutien de l'ensemble des équipes (marketing, service clients, experts techniques...)

VOTRE PROFIL :

De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans dans la vente d'équipements industriels.

Vous êtes une personne de terrain qui allie curiosité technique, dynamisme, goût du challenge et rigueur.

Nous vous offrons un statut cadre, une rémunération composée d'un fixe et d'un variable, un véhicule, téléphone portable et PC tablette. Permettre à nos collaborateurs de s'investir et d'évoluer est notre priorité.

**Vous souhaitez rejoindre un groupe dynamique à taille humaine (150 collaborateurs) ?
Rejoignez STANDARD INDUSTRIE International !
Réunissons votre savoir et notre expérience pour innover ensemble !**

Adressez votre candidature à :

recrut@standard-industrie.com