

COMMERCIAL H/F**CDI - Temps plein**
Dès que possible**Poste basé à Montrem (24)****Contact**

recrutement@imepsa.fr

C'est au cœur du patrimoine périgourdin que la société Imepsa est implantée depuis 50 ans. Le groupe Imepsa est spécialisé dans la conception, et la fabrication de pièces techniques, au service de ses clients.

L'entreprise déploie son expertise dans plus de 23 secteurs d'activités et se qualifie comme la société mère d'un groupe de 5 entreprises industrielles en France et au Maroc.

En phase avec nos orientations commerciales et notre forte croissance, nous avons la volonté d'accroître le développement de nos marques propres : « Le Calage Français » et « Le Hublot Français ». Ces marques, reconnues par nos clients et bien implantées sur leurs marchés, font partie de notre histoire et participent à la réputation de qualité de notre entreprise.

Pour accélérer leur progression grâce à de nouvelles gammes et de nouveaux marchés, nous recherchons notre futur(e) :

COMMERCIAL F/H

Intégré(e) à l'équipe commerciale, sous la responsabilité de la Direction Générale et du Responsable Produits Propres, vous travaillerez au quotidien avec notre Commercial Grand Compte et une Administratrice des ventes.

Pour réussir au mieux vos missions, vous bénéficierez d'une formation complète à nos produits et d'une montée en compétence progressive sur notre site de Montrem. Cette phase terminée, vous pourrez mettre à profit votre fibre commerciale sur le terrain.

Pour relever ce beau challenge, vous devrez :

- Suivre un portefeuille de clients à visiter dans l'année sur toute la France
- Assurer l'exécution et le suivi des plans d'actions commerciaux définis par la Direction Commerciale
- Répondre aux objectifs de prospection et de développement des Chiffres d'affaires définis par la Direction Commerciale
- Détecter les besoins du marché les formaliser et faire remonter les besoins de nos clients au service marketing en vue d'initier des études pour le développement des gammes d'accessoires
- Présenter les produits et assurer un support technique sur leur utilisation
- Négocier les marchés et les prix de vente et plus globalement assurer la mise en place et le respect de la politique tarifaire
- Suivre les devis et les commandes, assurer le suivi clientèle et le respect du planning des projets de ses clients
- Réaliser le suivi des tableaux de bord (statistiques commerciales) et le reporting hebdomadaire
- Suivre les dossiers litiges avec le service qualité et être à l'écoute de nos clients pour remonter à la production et à la qualité tout problème qualité

Profil recherché :

Titulaire, a minima, d'un Bac + 2 de type BTS MUC / NRC avec une première expérience commerciale idéalement dans le B to B, vous avez un sens aigu de la satisfaction client et disposez de véritables qualités commerciales, d'anticipation et d'écoute.

Votre posture professionnelle et affirmée vous permet d'être le parfait représentant de notre entreprise et de ses produits auprès de notre clientèle. La connaissance des secteurs de la plasturgie et/ou du bâtiment sera un plus apprécié.

Rémunération évolutive selon profil et expérience.

Téléphone portable et PC fournis.

Véhicule de fonction..