

OFFRE DE POSTE / TCM86

Notre laboratoire, spécialisé en analyses de l'eau, de l'air et des matériaux et emballages au contact des aliments, implanté dans la Vienne à Poitiers reconnu pour son expertise (tests de migrations), recherche dans le cadre de son développement un :

Technico-commercial Chimie – Matériaux (H/F)

Rattaché au Responsable du Développement Commercial, au sein d'une équipe de 7 personnes, vous avez en charge la prospection du marché des matériaux et emballages au contact des aliments et le développement de votre portefeuille clients auprès d'industriels (fabricants, transformateurs, utilisateurs (grands comptes et PME)).

Après une formation/immersion au sein des équipes techniques et commerciales, vos principales missions sont les suivantes :

- Cibler, qualifier et conquérir de nouveaux clients avec le soutien des supports techniques basés à Poitiers,
- Visiter les clients.
- Conseiller les clients/prospects dans un cadre réglementaire précis, complexe et évolutif.
- Développer et fidéliser les clients existants,
- Qualifier et élaborer des devis dans le domaine des matériaux et emballages (contact alimentaire).
- Suivre les dossiers commerciaux, les demandes clients jusqu'à la prise en charge des échantillons par le laboratoire,
- Participer à la mise à jour de l'offre d'analyses (nouveaux tarifs, nouveaux tests et prestations, ajout de prestations à valeur ajoutée, changement de réglementation...).
- Etre l'interface privilégiée entre le laboratoire et les clients de l'analyse du besoin, le montage de l'offre, la réception des résultats, la facturation et l'encaissement des prestations.
- Construire des offres commerciales intégrant contraintes opérationnelles et tarifaires
- Effectuer une veille active concurrentielle et marché (réglementation, clients, filières, évolutions de méthodes...)
- Prospector dans le cadre d'actions de marketing opérationnelles, de salons ou d'actions de phoning.
- Effectuer un reporting de votre activité,
- Etre force de proposition dans l'élaboration de supports de communication et autres actions d'animation (salons, représentations...).
- Intervenir sur les salons/journées techniques pour la promotion du laboratoire.

De formation Bac + 2/3 en chimie analytique et/ou matériaux, vous avez une première expérience réussie en vente d'analyses environnementales, agroalimentaires et/ou matériaux.

Vous êtes autonome, rigoureux (se), dynamique, responsable et force de proposition. Vous bénéficiez d'un excellent relationnel, vous savez écouter vos interlocuteurs, et leur proposer la solution technique et commerciale la mieux adaptée.

Salaire proposé : De 25 à 30 K€ Fixe + Variable 10% selon expérience et profil (téléphone, ordinateur et véhicule)

Contact

Envoi des candidatures (CV + lettre de motivation) sous ref TCM86 uniquement par courriel à Valérie Pigeau : v.pigeau@ianesco.fr

