



**Nom de l'entreprise** : SATIM

Secteur d'activité : Métiers de la Métallurgie

**Intitulé du poste** : Technico-commercial / business developer junior – H/F

Localisation : NIORT (79000)

Type de contrat : CDI / Cadre en forfait jour

**Missions** :

Rattaché(e) au Directeur de l'usine, la mission principale consistera à développer le chiffre d'affaires auprès des clients et prospects.

- Identifier les opportunités de croissance dans le secteur de la chaudronnerie spécialisée
- Développer le portefeuille commercial par une prospection ciblée
- Ouvrir le portefeuille à de nouveaux clients dans le secteur de la chaudronnerie spécialisée autour des métiers de la pétrochimie, traitement de l'eau, process gaz, cuverie ...
- Réaliser une veille constante du marché et remonter les informations stratégiques à votre hiérarchie

Être doté d'un fort tempérament commercial, d'une bonne culture générale et curieux(se). Être dynamique, rigoureux et autonome. Idéalement, maîtriser l'anglais professionnel ainsi que la lecture de plans et l'analyse de cahier des charges.

**Spécificités demandées** :

Niveau scolaire minimum : BAC + 2

Diplôme éventuel : BAC + 2 au BAC + 3 dans le domaine commercial

Expérience : /

Rémunération attractive à définir selon profil et expérience – intéressement – mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur

Date de démarrage : Poste à pourvoir dès que possible