



Nom de l'entreprise : SATIM

Secteur d'activité : Métiers de la Métallurgie

Intitulé du poste : Technico-commercial / business developer – 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 dynamique, rigoureux et autonome. Idéalement maîtriser l'anglais professionnel. Ainsi que la lecture de plans et l'analyse de cahier des charges.

Être doté d'une forte expérience acquise en milieu technique et industriel de la chaudronnerie spécialisée. Maîtriser les enjeux techniques et les réglementations de ces milieux industriels (CODAP, CODETI, QMOS, DMOS, ...).

OFFRES A POURVOIR /JOB DATING INDUSTRIE 26/11/ 2021- NIORT

Spécificités demandées :

Niveau scolaire minimum : BAC + 2

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

Expérience réussie d'au moins 5 ans dans l'industrie de la chaudronnerie spécialisée

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