

COMMERCIAL CHARGÉ D'AFFAIRES - F/H - CDI

Présentation de l'entreprise

Forte de son expérience nationale et internationale, spécialisée dans l'équipement de stabulation agroalimentaire pour le commerce et l'industrie de la viande, l'entreprise NORMANDIE STABULATION est située à proximité de Mortagne au Perche (61).

Notre équipe s'appuie sur son savoir-faire et sa maîtrise de la technologie industrielle pour assurer la réussite de nos installations. Nos process sont rigoureusement étudiés afin d'améliorer la productivité, la sécurité et le bien-être animal. La difficulté, l'unicité et la diversité des conceptions, en font un domaine et une expérience hors du commun.

Nos produits : Machines spéciales regroupant mécanique, hydraulique, pneumatique et automatisme.
Nos valeurs : la satisfaction client, la qualité des produits, ainsi que l'innovation.

Présentation de l'équipe

Notre équipe est composée :

- D'un service Commercial
- D'un Bureau d'études
- D'un service Achats
- D'un service Assemblage / Préparation
- D'une équipe Montage
- D'un service après-vente

Votre challenge au quotidien ?

Vous assurez l'interface avec nos clients et leur proposez des solutions adaptées à leurs besoins. Vous suivez nos projets, de l'élaboration du devis jusqu'à la facturation, selon le savoir-faire et les capacités de production de l'entreprise. Vous jouez un rôle de conseiller(ère) technique auprès de nos clients.

Au sein d'une équipe commerciale, vous bénéficiez à votre arrivée d'une formation interne spécifique aux métiers traités par nos clients. Vous respectez les bonnes pratiques et directives de l'entreprise. Vous êtes en relation avec tous les services de l'entreprise.

Vos missions principales sont :

Vous participez à la définition de la stratégie de développement des projets auprès de nos clients, notamment les coopératives agricoles et les abattoirs. Vous analysez, accompagnez et conseillez nos clients pour établir le meilleur process possible. Vous promouvez et valorisez l'ensemble des produits et services de l'entreprise. Vous fidélisez votre portefeuille clients par des visites régulières et un relationnel de proximité. Vous identifiez les opportunités, remontez les informations du terrain, et assurez un reporting régulier auprès de la hiérarchie.

Vous participez aux réunions commerciales de lancement et de suivi d'affaire et de chantier. Vous communiquez les différentes évolutions sur les dossiers et les informations techniques, aux services concernés.

Les avantages du poste ?

- Salaire brut : Annuel entre 30 et 45K€, en fonction du profil
- Type d'emploi : Temps plein, CDI
- Mise à disposition d'une voiture de société, d'un ordinateur et d'un téléphone
- Prime variable en fonction du chiffre d'affaires développé à l'année
- Chèques cadeaux en fin d'année
- La moitié de la mutuelle prise en charge par l'entreprise

Pourquoi rejoindre notre équipe ?

- Une ambiance de travail favorable
- Une diversité des missions
- L'opportunité de pouvoir évoluer au sein d'une structure reconnue à l'international
- Une large autonomie dans la conduite de votre mission
- La possibilité de pouvoir voyager dans différentes régions de France et dans différents pays

Votre profil ?

De formation BTS minimum dans les métiers de la mécanique, ou avec une expérience d'ingénieur(e), vous maîtrisez les bases mécaniques et possédez des appétences commerciales

Rigoureux(se), pragmatique et honnête, vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles et techniques.

Autonome et organisé(e), vous faites preuve d'adaptabilité grâce à votre fort esprit d'équipe.

Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques (notamment le Pack Office).

Des compétences sur Autocad sont un plus.

Candidature avec CV détaillé à adresser à :

NORMANDIE STABULATION – ZI Les Gaillons – 61400 St HILAIRE LE CHÂTEL
ou par mail à info@norstab.fr