

MP2E SOLUTIONS, société créée en 2016, distribue des équipements de mélange et de dispersion de résines et peintures de la marque Hauschild SpeedMixer® sur le marché français.

Ces équipements s'adressent aussi bien à des universités, des laboratoires R&D qu'à des sites de production industrielle, pour le compte de grandes marques de la cosmétique et de la chimie, aéronautique, militaire, spatial, automobile, luxe.

Cette structure à taille humaine et en pleine croissance, recherche pour renforcer son équipe un(e) **INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL (H /F)**

Vous contribuez à cette aventure européenne en assurant le développement commercial de produits de qualité supérieure et innovants « German made ».

Sous la responsabilité de notre CEO, après une phase de formation théorique et pratique aux produits et méthodes en région parisienne sud, vous intervenez avec une forte autonomie auprès de vos principaux interlocuteurs industriels et universitaires sur un secteur géographique Sud de la France.

Vos missions seront notamment :

- ✓ Répondre aux besoins clients : analyser leurs besoins, définir et proposer les solutions adaptées, assurer la promotion et démonstration auprès des techniciens et ingénieurs de formulation, négocier
- ✓ Maintenir les relations clients dans un climat de confiance, assurer la satisfaction des clients existants pour fidéliser et détecter / susciter de nouveaux besoins
- ✓ Reporting : assurer le suivi régulier de vos activités, proposer des perspectives, anticiper et définir votre plan de développement

Déplacements en clientèle et/ou sur des salons professionnels. Déplacements ponctuels en Europe auprès de fournisseurs et partenaires.

Profil

De formation supérieure technique ou scientifique, doté d'une première expérience idéalement en secteur d'équipements de laboratoire ou industrie chimique (peintures, solvants, polymères...), anglais conversationnel / à développer, maîtrise des outils bureautiques et digitaux, permis B.

Vous avez le souci du service client, réactif, autonome et précis, coopératif et persévérant, vous aimez la vente et souhaitez avoir l'opportunité de vous y investir.

Vous aimez à la fois le travail en autonomie et les visites régulières chez les clients (70% déplacements en France).

Candidature sous réf. ITC24MP2E

Merci d'envoyer votre candidature à duchaxel@objectifs-rh.com

[Poste en CDI, à pourvoir ASAP, Fontenay-aux-Roses](#)

[Secteur géographique régional à définir.](#)

Salaire à négocier (fixe 26000 à 36000€ Brut selon profil + variable + voiture de société +RIE)