

## **L'innovation c'est votre rayon !**

Animé par un fort goût du challenge et du développement de spécialités chimiques, nous vous proposons de gérer et développer une famille de produits techniques auprès d'une clientèle industrielle, le tout dans un univers international.

<https://www.mercuriurval.com/fr-fr/opportunity/?jobadid=60632&refno=FR-03865>

Notre Client, Keyser & Mackay est un leader international dans le secteur de la spécialité chimique. Business Partner reconnu de ses clients, il facilite le dialogue technique entre ses fournisseurs de matières premières et les industriels formulateurs/transformateurs dans divers secteurs).

Dans le but de soutenir son développement, l'équipe commerciale France est à la recherche de son/sa futur(e):

**Industry Manager EST - Coating, Building & Industries(H/F)**  
**Anglais courant indispensable - Paris ou Lyon**

**Mission:**

Rattaché au Directeur Commercial France, vous prenez la responsabilité des ventes sur l'Est de la France pour les comptes que vous gérez pour l'ensemble des familles de produits (Coating, Construction, Asphalte et Industrie) et coordonnez les activités de développement avec vos fournisseurs.

Pour cela, vous:

- **Développez et élargissez vos comptes industriels** en appliquant une **stratégie commerciale de terrain** adaptée à votre portefeuille, en levant des besoins, et en négociant, en binôme avec votre Inside Sales, les ventes sur votre secteur
- **Fidélisez vos comptes** par votre capacité à maintenir une relation de qualité et à détecter de nouvelles opportunités commerciales grâce à votre sens de la relation client et votre capacité à délivrer du conseil technique
- **Créez une nouvelle clientèle** par vos actions avec votre réseau (séminaire client, webinar,...), votre participation à des événements professionnels (Salons, Conférences, etc...) et votre proximité terrain
- Devez vous rendre incontournable sur vos marchés et des segments satellites par **vos engagement et votre volonté à assurer un service de proximité**
- **Suivez la bonne exécution des projets** techniques et facilitez leur mise en œuvre
- Assurez une **veille concurrentielle sur votre marché** (fournisseurs, techno, produits, concurrence...) par des actions de sourcing régulières en lien avec vos besoins clients
- **Elaborez vos budgets et pilotez vos actions** pour atteindre les objectifs fixés avec votre manager direct
- Assurez un **reporting et une communication régulière** auprès de votre Direction

**Profil :**

Diplômé de l'enseignement supérieur (de formation technique ou Commerce avec une affinité pour la chimie), vous justifiez d'une **expérience commerciale probante** d'ingénieur commercial itinérant, idéalement dans une entreprise à taille humaine. Votre connaissance des marchés et des clients font de vous un partenaire commercial démontrant une **véritable appétence pour la création de valeur**, fiable et dont la qualité d'écoute active n'est plus à démontrer. « **Souleveur d'opportunités** » dans l'âme, vous savez organiser et prioriser votre activité commerciale pour aboutir à des résultats tangibles en toute autonomie. Naturellement **proactif**, votre **esprit « intrapreneur »** doublé d'un sens **aigu du résultat** vous pousse à vous challenger quotidiennement.

La pratique d'un anglais courant est indispensable pour ce poste.

**Nous vous offrons :**

- D'intégrer un poste dans une entreprise leader sur ses marchés
- De prendre un rôle dans un environnement international
- D'exprimer votre potentiel et de participer activement à la croissance d'une entreprise