



À propos de l'offre d'emploi

Notre équipe à **Paris** a actuellement une ouverture pour un **Technico Commercial Coating & Construction F/H**

VOTRE RÔLE ET RESPONSABILITÉS

Groupe international, présent dans 74 pays, 15 000 collaborateurs, BRENNTAG est le leader mondial de la distribution de produits de chimie industriels et d'ingrédients.

BRENNTAG France intervient auprès de clients nationaux et européens sur les marchés des sciences de la vie, de l'environnement, et des matériaux, pour proposer des solutions techniques (produits et services). Son réseau de vente et de commercialisation de proximité et ses équipes d'experts (650 collaborateurs et 15 sites en France) sont des atouts essentiels pour occuper la première place auprès de tous les marchés et industries ciblées.

L'entreprise dispose d'une forte croissance et d'un rayonnement fort à l'international. Engagement, excellence et sécurité sont les valeurs-clé de l'entreprise.

Afin de poursuivre sa croissance, et pour accompagner son développement sur le secteur du Coating&Construction, le Groupe recherche un Technico-Commercial (H/F) pour le secteur Nord de la France, poste basé à Paris (75014) ou à Tournan en Brie (77)

Vos missions principales sont les suivantes :

Assurer pour le secteur Nord de la France, le suivi et le développement de la clientèle existante, composée de PME et grands groupes issus du domaine du Coating. Fidéliser de nouveaux clients, et développer les ventes de votre secteur.

Identifier les potentiels, négocier les conditions commerciales,

Élaborer les offres commerciales.

Relayer les accords nationaux négociés en amont par les Responsables grands comptes,

Assurer une veille concurrentielle percutante et remonter les informations clés à votre hiérarchie.

Travaille en interface permanente avec les Chefs Produit pour déterminer les clients cibles en fonction des gammes à développer

Collabore avec le responsable de laboratoire pour le développement des projets, et participe si besoin au développement de formules.

Assure le reporting de son activité via le CRM.

VOTRE PROFIL

Vous êtes doté d'un diplôme supérieur en chimie, vous avez une première expérience significative en tant que Technico-Commercial idéalement dans la vente de produits techniques.

Vous parlez anglais couramment

Portefeuille d'une soixantaine de 60 Clients Actifs

Vous êtes toutes les compétences opérationnel d'un commercial : gestion de vos prises de RDV, Construction d'un prix de vente, Négociation Commerciale, Gestion Suivi Clients, vous savez organiser vos tournée de visites en clientèle objectifs de 5 visites / semaine

Vous connaissez le domaine des spécialités chimiques/ de la distribution chimique ou du marché