

## Technico-commercial(e) Matières Premières – Coatings, Matériaux, Détergence

### ■ Qui sommes-nous :

Entreprise familiale Française fondée il y a près de 70 ans, ROSSOW distribue des **matières premières de spécialité** destinées à des industries variées telles que la cosmétique, les coatings, les matériaux ou la détergence.

Nous représentons une dizaine de fabricants français et étrangers avec qui nous entretenons un partenariat solide et durable.

Nos matières premières, de haute valeur ajoutée, sont soigneusement sélectionnées pour répondre aux exigences de nos clients en termes d'innovation, de fiabilité et de responsabilité sociétale.

Nos **valeurs** sont profondément ancrées dans la transparence, la confidentialité et le respect de l'environnement et de l'Humain.

Le fort engagement de la Direction dans la **politique RSE**, nous permet d'être reconnus comme un partenaire fiable et de long terme par nos clients et partenaires.

### ■ Notre besoin :

Nous recherchons un(e) **Technico-Commercial(e)** au sein de notre **Division Specialty Chemicals / Chimie de Spécialité**.

Le poste est basé sur notre siège à Chartres (28) ou en Home Office avec présence régulière sur site.

### ■ Vos missions :

Rattaché(e) à la Responsable de Division Specialty Chemicals et en collaboration avec l'équipe commerciale, vous êtes en charge du développement des ventes et de la fidélisation de la clientèle sur votre secteur géographique.

Vous intervenez sur le marché Français, dans les domaines variés : Coatings (peintures, encres, vernis, enductions), Chimie du bâtiment, Home care/détergence, Matériaux (plastiques, composites, caoutchoucs, silicones...)

Vos clients sont de toutes tailles, de la TPE à la multinationale.

Votre rôle est très complet : vous gérez votre portefeuille clients de la phase de prospection jusqu'au suivi des ventes et intervenez auprès des services techniques et R&D, et auprès des services Achats.

- Identifier, qualifier et prospector de nouveaux clients dans les domaines mentionnés
- Accompagner vos clients et prospects sur leurs problématiques de formulation ou de mise en œuvre
- Assurer une présence soutenue afin d’animer et fidéliser votre portefeuille clients
- Représenter la Société lors de visites clients ou de salons professionnels
- Suivre de façon active vos différents projets et informer de vos avancées par le biais d’un reporting rigoureux

■ Votre profil :

- De formation supérieure scientifique : chimie, formulation, chimie des matériaux...
- Vous justifiez d’une première expérience de 1 à 5 ans dans la commercialisation de matières premières, idéalement dans les industries citées.
- Force de proposition, vous êtes autonome et organisé(e), soucieux/se de faire aboutir les projets qui vous sont confiés
- Vous êtes mobile et convenez de déplacements fréquents à prévoir en France (40 à 50% de votre temps). Permis B indispensable.
- Doté(e) d’un très bon relationnel, vous aimez travailler en équipe
- La maîtrise de l’anglais (écrit et oral) est requise

**Vous êtes curieux/se et dynamique, vous souhaitez vous épanouir au sein d’un cadre à la fois challengeant et bienveillant, rejoignez-nous !**

■ Autres informations :

Contrat en CDI, sous forfait Jour.

Rémunération à discuter selon votre profil et votre expérience. Voiture de fonction comprise dans votre package.

Intéressement et Mutuelle

Disponibilité : dès que possible

**Contacts :**

Carine Thoubillon – [carine.thoubillon@rossow.fr](mailto:carine.thoubillon@rossow.fr)