

CRODA

Envie de rejoindre une entreprise de chimie de spécialité, internationale, dynamique et prospère où vous pourrez contribuer aux succès de nos clients ?

Envie d'intégrer un groupe tourné vers l'avenir et possédant des valeurs humaines fortes ?

Alors vous êtes peut-être le technico-commercial que nous recherchons chez CRODA France et qui aura l'opportunité d'y développer ses compétences et son réseau.

CRODA France est la filiale commerciale française de Croda International Plc (4200 collaborateurs - 1,4 Mrd€ de CA). Nous créons, fabriquons et distribuons des ingrédients et additifs respectant les principes du développement durable et assurant le succès de nos clients dans le monde entier.

Nous recherchons pour le secteur spécialisé dans les industries des plastiques, des peintures et des résines, un(e) :

Sales Account Manager - Smart Materials (H/F) / CDI

POSTE

Vous avez la responsabilité de cultiver et développer les ventes des additifs de spécialités avec le souci d'apporter de la valeur et d'assurer le succès de vos clients et prospects, principalement des professionnels du plastique et des résines, sur la France.

A ce titre, vos principales missions seront :

- Consolider et développer les ventes auprès des clients existants et des nouveaux prospects que vous devrez identifier ;
- Assurer le succès de vos clients et la création d'opportunités par une forte présence terrain et un suivi rigoureux ;
- S'assurer de la bonne compréhension de leurs besoins et enjeux et leur proposer les solutions techniques ou commerciales adaptées ;
- Développer et maintenir des relations de confiance et de long-terme avec vos interlocuteurs ;
- Assurer la croissance de la base clients, du chiffre d'affaires et de la rentabilité sur votre secteur ;
- Elaborer un plan d'action commercial et des prévisions de ventes à court et moyen terme ;
- Adopter notre vision numérique notamment par l'utilisation de l'ensemble des outils internes mais également en engageant nos clients à l'utilisation des outils à sa disposition et notamment notre site de commerce électronique ;
- Contribuer activement à la veille économique et concurrentielle sur vos marchés et partager avec les équipes locales et européennes ;

PROFIL

De formation ingénieur ou équivalent en Chimie, vous justifiez d'une expérience commerciale terrain d'au moins deux ans auprès de clients de spécialités chimiques.

Vos atouts :

- Orientation résultats et goût du challenge : vous êtes persévérant(e) et motivé(e) par la réussite ;
- Excellent relationnel : vous êtes dynamique, fiable, empathique et perspicace ;
- Très organisé(e), vous savez prioriser vos activités et faire preuve de proactivité ;
- Vous possédez une bonne maîtrise de l'anglais lu, écrit, parlé ;
- Permis B (véhicule de fonction) ;
- Une bonne connaissance des industries du plastique et de la formulation seront des atouts supplémentaires pour ce poste.

Rejoignez-nous et contribuez à notre mission unique : aider nos clients à rendre le monde plus sain et durable!

Postulez par mail à Amandine JARDIN : amandine.jardin@croda.com

Déplacements fréquents à prévoir sur toute la France – Rémunération attractive – Véhicule de fonction