

# OFFRE D'EMPLOI

## Commercial H/F

PME industrielle, reconnue pour la qualité de ses produits (30 ans d'expérience), CIRRUS COMPRESSEURS conçoit, fabrique et entretient des équipements de moyenne et haute pression (40 à 350 bars) pour les gaz (air, carburant GNV, azote, hélium, SF6...).

Notre savoir-faire se distingue par la maîtrise d'une offre modulaire, adaptée et fondée sur une gamme étendue de compresseurs et d'équipements périphériques intégrés dans des environnements fiables et performants.

Rattaché à la Direction Commerciale et dans le cadre du développement de l'activité industrielle et militaire, nous recherchons **un commercial H/F**.

### **Description de vos missions :**

- Vous assurez la bonne gestion du portefeuille clients et le développement commercial ainsi que quelques Grands Comptes
- Vous développez des liens avec les clients en les démarchant sur un secteur régional, national et international, mais surtout en les fidélisant
- Vous êtes responsable de la commercialisation de l'ensemble de nos solutions en France et en Europe
- Vous contribuez et veillez au déploiement de la stratégie pour augmenter et pérenniser la part de marché ainsi que le chiffre d'affaires.
- Vous détectez les opportunités commerciales (besoins identifiés ou appels d'offres).
- Vous assurez les besoins de vos clients dans l'intégralité du process de la préconisation jusqu'à l'installation avec les équipes internes ou notre réseau de partenaires.
- Vous participez aux événements de promotion des produits, solutions et services.
- Vous préconisez les produits disponibles auprès des bureaux d'études, équipementiers afin de générer un référencement produit / constructeur.
- Vous développez un réseau de partenaires national ou international afin de développer la stratégie sur les marchés des industries.
- Vous interagissez avec les équipes internes de l'entreprise afin d'analyser et définir de nouvelles solutions que ce soit Hardware ou Software
- Vous concourez à l'accroissement de l'activité Service grâce à votre connaissance du marché.
- Vous réalisez un reporting des activités, analysez les résultats et proposez des pistes d'optimisation auprès de votre hiérarchie. Vous agissez en accord avec la politique commerciale

### **Qualifications et compétences requises :**

- De niveau BAC + 2, de formation initiale technique ou commerciale, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans dans une fonction commerciale dans la vente d'équipements industriels en B to B acquise auprès d'un fabricant d'équipements ou un intégrateur.
- Une connaissance de l'ATEX est un plus.
- Vous avez une bonne pratique du Pack Office
- Vous maîtrisez l'anglais à l'écrit et oral

## OFFRE D'EMPLOI

### Commercial H/F

#### Habilitations :

- Permis B obligatoire
- Casier judiciaire vierge (industrie militaire)

#### Qualités Humaines :

- Bon relationnel, savoir être, esprit d'équipe
- Bienveillance et empathie
- Bonnes capacités d'écoute et d'analyse
- Esprit de conquête, persévérance, défis et performances sont attendus
- Autonome, vous êtes organisé et rigoureux
- Force de propositions

#### Conditions :

- CDI à pourvoir au dès que possible
- Déplacements nationaux réguliers, internationaux ponctuels. Télétravail possible avec une présence régulière auprès des équipes internes.
- Cadre, forfait 218 jours
- Rémunération sur 12 mois à définir selon profil et expérience + primes sur objectifs
- Mutuelle d'entreprise
- Véhicule de fonction, ordinateur et téléphone portable délivrés par l'entreprise

Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.

Vous vous reconnaissez dans cette offre ? N'hésitez plus et transmettez-nous votre CV personnalisé et une lettre de motivation.