

INGENIEUR COMMERCIAL IMPRIMERIE B TO B

LE GROUPE : MAURY Imprimeur SAS – 45330 Le Malesherbois – Tel. : 0238323434 – www.maury-imprimeur.fr

Acteur leader en France dans l'Impression de presse magazines, de catalogues et de livre de littérature générale, notre Groupe emploie plus de 800 personnes réparties sur 6 sites industriels.

Nous sommes à la recherche d'un commercial ayant une bonne connaissance des interlocuteurs clés au sein des agences publicitaires ou de l'industrie manufacturière en charge de la production d'impression de catalogues promotionnels.

Type de contrat : CDI

Localisation : Malesherbes (45) + déplacements

Missions du poste :

En fonction des opportunités, vous représenterez notre Groupe et votre mission sera de :

- Visiter régulièrement les clients et obtenir des commandes.
- Mener une prospection active vers de nouveaux clients en s'assurant de leur solvabilité.
- Imaginer les offres technico-économiques pour aider à la vente dans l'ensemble des métiers de l'entreprise (prémédia, papier, impression, brochage, routage, fulfilment...).
- Répondre aux appels d'offre et répondre aux attentes des interlocuteurs clés pour décrocher des marchés.
- Suivre les productions en maintenant une bonne proximité des équipes opérationnelles pour gagner la confiance des clients.
- Veiller au respect de la qualité des travaux réalisés pour les clients.
- Maintenir une persévérance à toute épreuve pour savoir rebondir dans toute situation commerciale qui l'impliquerait.
- Rédiger de façon hebdomadaire le compte rendu d'activités commerciales à l'attention de la direction commerciale.
- Travailler en étroite collaboration avec les directeurs de site afin de les aiguiller dans l'amélioration de leurs concepts et autres process industriels pour rester compétitif face à la concurrence.
- Participer aux réunions professionnelles des arts graphiques pour comprendre les enjeux du secteur.
- Construire l'objectif de chiffre d'affaires prévisionnel annuel avec le soutien de la direction commerciale tout en s'assurant de sa progression régulière.

Une assistance technique sera assurée par nos usines et une formation d'un mois sera dispensée.

Des outils de ventes seront mis à votre disposition – plaquettes, mailing, expositions...

Véhicule de fonction, PC et téléphone portables.

Profil recherché :

Formation : Ecole de commerce ou d'ingénieur

Aptitudes spécifiques : Maîtrise des actes de ventes

Domaines de compétences métiers : Connaissance indispensable du monde des Arts Graphiques

Compétences : Du papier, de la feuille, des rotatives offset, impression numérique, façonnage, reliure, routage, supply chain.

Disponibilité : dès que possible

Rémunération et statut : selon l'expérience, statut cadre

Qualités personnelles : Autonomie, goût du challenge, capacité de prospection, sens de la relation client, du développement.