



Conseil en recrutement
www.marque-nf.com



Notre client, Leader au niveau européen et occupant le 4ème rang mondial, DERICHEBOURG ENVIRONNEMENT propose au monde de l'industrie, aux collectivités et aux particuliers une offre complète et intégrée de services couvrant la collecte, la gestion, le recyclage et la valorisation des biens d'équipement et de consommation en fin de vie, des matières de récupération et des déchets industriels.

A ces services s'ajoute une offre de collecte des déchets ménagers, de nettoyage urbain et de gestion de déchèteries et de centres de tri de déchets pour les collectivités.

Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons un.e :

Technico-Commercial f/h **Temps Plein – CDI – Statut Cadre – Poste basé à Strasbourg (67)**

Rattaché(e) au Directeur Général, vous assurez les missions suivantes :

- Développer la clientèle sur un secteur géographique déterminé.
- Acheter et vendre nos produits.
- Représenter l'entreprise auprès des acteurs du marché.
- Appliquer la stratégie commerciale définie par le groupe.
- Éventuellement développer le négoce auprès des fournisseurs européens.

Activités principales :

- ⇒ Prospection / démarchage – négociation - achat / vente - études de marchés - études techniques - gestion de la relation Client-Fournisseur/ suivi des ventes / adaptation de l'offre en fonction.
- ⇒ Compte-rendu de son activité et de ses résultats à sa hiérarchie.

Déplacements réguliers auprès des prospects / clients / fournisseurs ou à la demande de la hiérarchie : principalement sur la région de Strasbourg et sur le secteur Allemand, jusqu'à Karlsruhe.

Vous êtes un commercial mordant doté d'une forte envie de rejoindre une entreprise à taille humaine, aux valeurs familiales, qui s'appuie sur la force d'un savoir-faire réputé. En matière de projection, un suivi de carrière est adapté à chaque salarié et en cohérence avec ses projets est proposé.

De formation Bac +2 Minimum en Technique - Expérience professionnelle de négoce dans le secteur d'activité des ferrailles et des métaux non ferreux : clients / fournisseurs.

Vous devez disposer des compétences suivantes :

- ⇒ Optimisation et développement d'un fichier clientèle et fournisseurs - Bonne connaissance de son marché - Maîtrise des outils informatiques - Maîtrise parfaite de l'allemand.

Idéalement vous connaissez :

- ⇒ Produits recyclés et leurs filières – Réglementation - Outils de production - Gestion et notions de comptabilité - Mécanique / Electrotechnique.

Il s'agit d'un poste en CDI. La rémunération envisagée autour de 45 K€ brut annuel en fonction du profil et de l'expérience + Mutuelle, Participation, environs 10 RTT, Variable, Retraite « supplémentaire » à la charge de l'employeur, Véhicule de Fonctions.

Nous vous offrons un poste riche, autonome et varié où votre investissement sera mesurable. Vous participerez à des projets sont ambitieux, exigeants mais aussi passionnants au sein d'une entreprise en constante progression, qui possède de fortes valeurs humaines et vous permettra de vous accomplir et d'évoluer professionnellement.

Merci de nous faire part de votre intérêt pour ce poste en postulant directement sur notre site en ligne : <https://inrecruitingfr.interviewweb.it/rhp/jobs/technico-commercial-hf-41501/fr/> ou en l'adressant à RH Partners Lorraine : 1 rue entre deux villes-57070 VANY

Cela vous intéresse ?
Venez nous voir. Nous en parlerons.

