

STANDARD INDUSTRIE INTERNATIONAL, leader mondial dans la fourniture de solutions spécialisées et innovantes pour la manutention de matière en vrac recrute sa ou son:

INGENIEUR COMMERCIAL H/F

ZONE AMERIQUE DU SUD

CDI – à pourvoir dès que possible

VOTRE MISSION :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, et en lien étroit avec l'ensemble des équipes (marketing, service clients, experts techniques...), vous assurez le développement commercial et la vente de nos produits sur une partie de l'Amérique du Sud : Brésil, Costa Rica, Equateur, Nicaragua, Pérou, Uruguay, Venezuela et Panama.

Après une période d'intégration et de formation à nos métiers, vous prenez en charge la fidélisation et le développement d'un portefeuille clients stratégiques sur la zone. Vous représentez l'image et le savoir-faire de l'entreprise.

Votre démarche allie conseil technique mais également vente complexe nécessitant une véritable compréhension de l'environnement industriel et des besoins de vos clients pour leur vendre des solutions adaptées.

Vous êtes quotidiennement sur le terrain et vous analysez le potentiel de chaque client ou prospect dans le cadre de visites régulières et programmées. Vous menez la négociation, vendez des produits et solutions industriels et suivez les affaires.

Vous mettez à jour le système d'information concernant votre portefeuille d'affaires.

Vous êtes garant de la pertinence des offres, du niveau de prix et du résultat des affaires.

L'excellence de vos actions vous permet de garantir le développement des ventes sur votre zone et d'assurer l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaire et de marge.

VOTRE PROFIL :

De formation supérieure (ingénieur de préférence) avec une véritable sensibilité commerciale, vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de produits en B to B. Une expérience dans la vente d'équipements industriels est un plus.

Vous avez actuellement le statut d'expatrié en Amérique du Sud et connaissez bien la zone.

Votre dynamisme, votre goût du challenge, et votre aisance relationnelle vous permettent d'asseoir votre crédibilité et d'entretenir et développer des relations commerciales de qualité et construites dans la durée. Nous serons particulièrement attentifs à vos capacités d'analyse et d'adaptation ainsi qu'à votre ténacité.

La rémunération se compose d'une rémunération fixe et de primes sur objectifs.

Le poste nécessite de nombreux déplacements et une forte présence sur la zone (80% de votre temps de travail).

Vous parlez couramment l'Espagnol et le Portugais. La pratique de l'Anglais serait un plus.

Pour rejoindre nos équipes, adressez votre candidature à :

recrut@standard-industrie.com