

TECHNICO COMMERCIAL H/F

Rôle	Rattaché(e) à la Direction, vous prenez la responsabilité de plusieurs départements situés dans la région Auvergne-Rhône-Alpes.
-------------	--

MISSIONS ET ACTIVITÉS DU POSTE

Missions principales	<p>En synergie avec les autres commerciaux itinérants de l'entreprise, les missions du TECHNICO COMMERCIAL H/F sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fidéliser les comptes existants, en menant un suivi rigoureux de votre portefeuille de clients, • Prospectivez auprès de nouveaux clients potentiels, mener les négociations jusqu'à la signature, et suivre la satisfaction du client après la commande, • Veiller à un maintien des niveaux de prix et des marges, conformément à la stratégie commerciale définie par le groupe, • Participer à la préconisation et à la promotion de la gamme des produits, • Participer avec nos équipes R&D à l'évolution de nos gammes, • Être un véritable lien et support technique auprès de nos clients et prospects. <p>Cette description prend en compte les principales responsabilités et missions, elle n'est pas limitative.</p>
Profil	<ul style="list-style-type: none"> • Vous disposez d'une aisance technique dans l'application de produits industriels, • Vous êtes rompu(e) à l'itinérance et au contact terrain. • Vous êtes pugnace, curieux et vif d'esprit. • Passionné(e), vous avez le sens du contact et de la relation client à long terme. • Votre rigueur et goût du terrain font de vous le ou la candidat(e) idéal(e).

Type d'emploi	<ul style="list-style-type: none"> • Ex CDI, temps plein
Zone géographique	<ul style="list-style-type: none"> • Région AURA, déplacements fréquents
Rémunération + avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Selon expérience et profil (Fixe + variable) + véhicule
Place dans l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> • Rattaché(e) à la direction générale et commerciale
Management	<ul style="list-style-type: none"> • Non
Diplôme exigé	<ul style="list-style-type: none"> • Cursus technique en chimie (IUT / DUT / Ingénieur)
Expérience requise	<ul style="list-style-type: none"> • Vous justifiez impérativement d'une expérience d'au moins 5 années sur un poste similaire orienté B to B et d'une expérience terrain dans l'industrie.

Connaissances techniques :	<ul style="list-style-type: none">• Logiciel de gestion bureautique
Savoir-être	<ul style="list-style-type: none">• Sens du travail en équipe, respect des procédures, qualité d'organisation.

Candidatures à envoyer à :

Aurélie Hermouet, responsable RH : ahermouet@simab-industrie.com

À propos de nous**Travailler avec nous, c'est rejoindre une équipe engagée pour la qualité et l'innovation.**

Créée il y a 135 ans, Bonnabaud, peintures et vernis industriels, est une entreprise spécialisée dans la formulation, la fabrication et la distribution de systèmes de peintures, vernis et revêtements spéciaux pour l'industrie.

Notre organisation s'appuie sur un savoir-faire historique, un laboratoire R&D intégré et des process maîtrisés de bout en bout.

Notre entreprise a su développer des relations privilégiées avec ses clients en s'inscrivant dans une véritable démarche de partenariat.

Chacun de nos collaborateurs contribue à une mission commune : Accompagner nos clients avec réactivité et expertise pour des solutions sur mesure.

Bonnabaud est une filiale du Groupe SIP, peintures industrielles, qui compte 3 entreprises (Bonnabaud, Simab et Sip Tournus), 45 collaborateurs et investit annuellement 8% de son chiffre d'affaires dans la Recherche et Développement. Cette appartenance renforce notre capacité d'innovation, consolide nos engagements qualité et environnementaux, et nous inscrit dans une dynamique de développement et une vision industrielle solide et durable.

Rejoindre nos équipes, c'est intégrer des entreprises à taille humaine tout en bénéficiant de la force d'un groupe industriel.