

Fiche de Mission  
Cabinet de recrutement

<b>Intitulé du Poste</b>	<b>Ingénieur commercial (H/F) secteur OUEST (Bretagne)</b>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Description de la mission</b>	<p><b>Vous êtes en recherche d'un nouveau challenge pour 2019 en région Grand Ouest et vous avez 5 à 10 ans d'expériences dans le secteur du traitement de gaz, des eaux, méthanisation ou environnement, le cabinet BOREA a l'opportunité pour VOUS.</b></p> <p><b><i>Mission :</i></b></p> <p>Dans le cadre du développement de notre client qui est leader du marché européen en matière de solutions de purification pour l'industrie, <b>nous recherchons un Ingénieur commercial France (H/F) sur la Zone OUEST.</b></p> <p>Rattaché à une Direction Commercial dans le Nord de la France, vos responsabilités sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Représenter la société sur le marché français.</li><li>• Assurer l'ensemble du cycle de vente (identification des prospects, qualification, meetings, propositions, relances, closing)</li><li>• Repérer les projets dans votre zone de prospection en développant les relations avec les partenaires clés publics et privés.</li><li>• Vous jouez un rôle décisif pour la croissance de notre client. <b>Grâce à une organisation très solide, axée sur le service, vous apportez à vos clients la solution la plus technique et économique dans des situations très diverses.</b></li><li>• Vous conseillez les clients, aussi bien existants que nouveaux, dans <b>le domaine des solutions de purification.</b> Aucun jour ne se ressemble. Vous êtes en contact avec un très large éventail d'applications. Un jour, vous vous trouvez dans une entreprise de meubles, et un autre, chez un fabricant automobile ou une plateforme chimique. <b>Grâce à votre réflexion active avec vos clients et à l'élaboration conjointe de produits, vous créez une relation à long terme</b></li><li>• Participer aux salons nationaux.</li></ul>

- Notre client met à disposition des outils pour le reporting, le facteur de réussite est calculé
- Travailler avec les services supports (back office...)

### **SAVOIR ÊTRE**

Vous êtes **un véritable caméléon et vous vous adaptez facilement à votre interlocuteur**. Aussi, vos contacts chez les clients sont-ils très divers : du responsable des achats et des ingénieurs de processus au management et à la direction. Si tout cela devient trop technique, vous pouvez bien entendu compter sur un soutien technique.

Vous voyagez **à travers l'ouest de la France, travaillez depuis votre bureau à domicile et rapportez au Business Director France**.

Passionné et porté par des valeurs environnementales & énergies renouvelables, le candidat doit concilier esprit de synthèse et compétence commercial & technique dans le champ d'application du poste à pourvoir.

**Il dispose d'une réelle autonomie au quotidien et d'une bonne capacité de travail en équipe.**

#### **Profil :**

- **Issu d'une formation supérieure BAC +4/5, vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans la vente BtoB de produits techniques, idéalement auprès d'acteurs de l'industrie, du traitement des gaz, des eaux ou énergie.**
- Maîtrise des outils CRM (travail sous SALESFORCE)
- **Vous avez une âme de développeur commercial avec une capacité à convaincre.**
- Vous maîtrisez le cycle de vente de A à Z et organisez les relances tout en gérant le pipeline sur le court, moyen et long terme
- Vous êtes tenace et doté d'un esprit vif qui se nourrit de réussite.
- **Vous parlez anglais** et vous acceptez les déplacements réguliers.
- Vous faites preuve d'adaptabilité, d'autonomie et de curiosité.
- Vous êtes enthousiaste, ouvert(e) afin de vous intégrer dans l'équipe et d'être à l'aise avec notre état d'esprit
- Vous avez le sens de l'intérêt collectif

## BOREA

111 rue cardinet

75017 paris

rh@borea-group.fr

Vous maîtrisez les outils informatiques

**Type d'emploi : Temps plein, CDI**

**Salaire de base : 45-50k annuel + Variable + Avantages**

**Permis B**

**REFERENCE DU JOB : 1928 -MBIC-OUEST**

**Note cabinet BOREA** vous propose ce nouveau challenge ; contactez-nous vite par mail ou par téléphone.

Département Ressources humaines

### **BOREA**

Fixe : 06.88.71.66.49

rh@borea-group.fr

111 rue Cardinet 75017 Paris

Suivez-nous sur **les réseaux LinkedIn & Viadeo**

L'ensemble des jobs sont sur  
[www.borea-group.com](http://www.borea-group.com)