Ingénieur Technico-Commercial H/F – Eaux Pures pour l’Industrie Pharmaceutique

3 Av. le Concorde, 91320 Wissous, France

Temps complet

Type de contrat: CDI

Description de l'entreprise

Vous recherchez une **expérience porteuse de sens** dans une entreprise qui se veut être utile au plus grand nombre en traitant comme un tout indissociable les enjeux sociaux, environnementaux et économiques et vous voulez travailler dans une entreprise **engagée pour l’environnement** ?

Rejoignez Veolia !

Veolia a pour ambition de devenir l’entreprise de référence en matière de transformation écologique. Notre mission de ”Ressourcer le monde” traduit l’engagement de nos 220 000 collaborateurs·trices à avoir un impact positif sur notre planète.

En rejoignant **Water Tech**, non seulement vous intégrerez notre communauté de ressourceurs, mais vous participerez également à fournir des solutions complètes pour le traitement de l'eau. En innovant dans des domaines clés tels que le développement durable et la valorisation des ressources, nous voulons offrir des solutions adaptées à toutes les applications du traitement de l’eau.

Au sein du siège social de **Water Tech**, nous nous engageons à responsabiliser nos collaborateurs et collaboratrices en leur donnant les moyens d’être utile et d’avoir un véritable impact.

Devenez acteur de la transformation écologique en nous rejoignant ! 🌿🌍

Description du poste

Rattaché(e) à la **Direction Commerciale**, vous êtes responsable du développement et du suivi commercial des clients industriels des secteurs pharmaceutique et cosmétique sur votre périmètre géographique.

Le poste implique des **déplacements hebdomadaires en dans le quart Nord-Est de la France**, afin de rencontrer les clients et prospects, de suivre les projets et de développer les opportunités commerciales.

Vous pourrez être basé sur la région IDF /Lyonnais/Grand-Est,.

- Île-de-France Est : Seine-et-Marne (77), Seine Saint-Denis (93).
- Grand Est : Ardennes (08), Aube (10), Marne (51), Haute-Marne (52), Meuse (55), Meurthe-et-Moselle (54), Moselle (57), Vosges (88), Bas-Rhin (67) et Haut-Rhin (68).
- Bourgogne-Franche-Comté : Yonne (89), Nièvre (58), Côte-d’Or (21), Saône-et-Loire (71), Haute-Saône (70), Doubs (25), Jura (39) et Territoire de Belfort (90).

Missions

- Identifier de nouvelles opportunités et mener des actions de prospection commerciale ;
- Concevoir des solutions et ouvrages de traitement de l'eau en intégrant les exigences environnementales, réglementaires et de sécurité ;
- Élaborer les réponses aux appels d'offres ;
- Rédiger, présenter et défendre les offres commerciales auprès des clients et prospects ;
- Assurer la transmission des dossiers remportés aux équipes chargées de leur réalisation ;
- Développer et fidéliser les relations avec les clients existants ;
- Assurer le suivi commercial de votre secteur géographique ;
- Renseigner et mettre à jour régulièrement le CRM ;
- Participer aux salons professionnels, aux actions marketing ciblées et aux séminaires ;
- Assurer une veille terrain et faire remonter les informations relatives au marché, aux besoins des clients et à la concurrence.

Qualifications

- Niveau d'études : Diplôme d'Ingénieur / Master 2 (Bac+5) (filière technique et/ou commerciale ; en Génie des Procédés,Génie Chimique ou Traitement de l'Eau)
- Une première expérience dans la vente de solutions techniques, idéalement dans le traitement de l'eau ou auprès d'acteurs des secteurs pharmaceutique et cosmétique, serait appréciée ;
- Autonomie, aisance relationnelle et véritable fibre commerciale ;
- Enthousiasme, dynamisme et tempérament conquérant ;
- Capacité à identifier les opportunités et à développer une relation de confiance avec les clients ;
- Aptitude à effectuer un reporting régulier, concis et complet auprès de sa hiérarchie ;
- Maîtrise des outils bureautiques et numériques courants : messagerie, applications Google, Internet, CRM, AutoCAD, etc. ;
- Rigueur, sens de l'organisation et capacité d'écoute ;
- Goût du travail en équipe et capacité à collaborer avec les différents services de l'entreprise ;
- Permis B indispensable, avec une mobilité hebdomadaire en Île-de-France et dans le quart Nord-Est de la France.

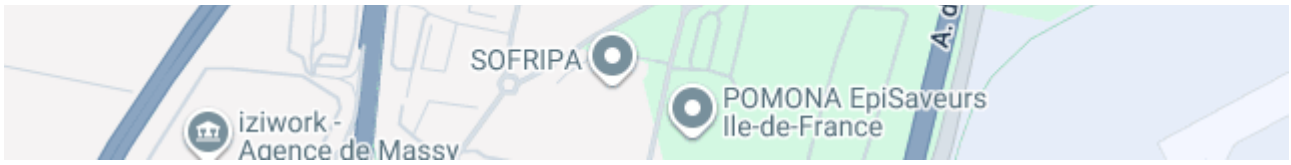
Informations complémentaires

En tant qu'entreprise inclusive, Veolia s'engage pour la diversité et accorde la même considération à toutes les candidatures, sans discrimination.

En cliquant sur le lien ci-dessus ou sur tout autre lien externe figurant dans cette publication, vous quittez ce site et accédez à un site web tiers dont les conditions d'utilisation et la politique de confidentialité s'appliquent.

Lieu du poste





Avis de confidentialité

Paramètres des cookies