

Entreprise familiale créée il y a plus de 75 ans, nous sommes reconnus pour notre savoir-faire et la performance de nos produits réfractaires non façonnés (bétons, ciments, pisés, pièces de forme...) auprès d'une clientèle industrielle utilisant des procédés de fusion et de cuisson (sidérurgie, verrerie, cimenterie, fonderie...).

Favorisant les engagements à long terme, tant avec nos clients qu'avec nos collaborateurs, nous sommes au service des industries et à l'écoute de leurs besoins techniques afin de leur proposer des solutions et produits « sur-mesure ».

Souhaitant aujourd'hui continuer à développer notre notoriété dans le secteur Est, nous recherchons aujourd'hui pour accompagner notre développement et anticiper le départ à la retraite de l'un de nos collaborateurs, un.e

## TECHNICO COMMERCIAL.E

### Secteur Est

Basé.e sur votre secteur (*Lorraine ou Lyonnais*), après une formation et un accompagnement, rattaché.e à notre Directeur Commercial et en relation étroite avec notre Assistante Commerciale, vous êtes en charge de nos clients sur votre zone (*Grand Est, Centre, Belgique et Luxembourg*).

En collaboration avec nos autres services (*logistique, production, bureau d'études et R&D*), progressivement vous :

- Organisez et préparez vos visites clients dans un souci d'optimisation
- Suivez l'utilisation de nos produits chez nos clients : phases d'essais, bonnes pratiques, niveau de stock...
- Assurez la veille technique par l'écoute des besoins des clients
- Collectez les informations nécessaires à l'élaboration des offres
- Etablissez les offres commerciales dans le respect de nos conditions générales de vente et de rentabilité des affaires
- Garantissez un suivi rigoureux de vos clients pour maintenir leur satisfaction et détecter les nouvelles opportunités
- Attestez d'un reporting régulier des visites clients
- Collaborez aux activités de coordination de l'équipe Vente
- Suivez les formations de sécurité et d'accréditation nécessaires à l'accès aux sites clients
- Menez une veille active sur nos marchés
- Participez aux différentes manifestations nous permettant de gagner en visibilité ou de collecter de l'information (*concurrence, marché...*)

Issu.e d'une formation / expérience technique en milieu industriel (*utilisant idéalement le processus de cuisson ou de fusion*), commercial.e dans l'âme, vous faites preuve d'une bonne aisance relationnelle et de persévérance, d'une écoute affûtée lors de vos rendez-vous clients, d'un bon sens de l'analyse, d'une rigueur et autonomie dans la structuration de votre activité ainsi que d'un réel goût du résultat.

Vous possédez des bases en anglais et des bonnes notions de dessin industriel (*lecture de plan*).

De plus, vous appréciez les déplacements et êtes prêt.e à découcher jusqu'à 10 nuitées par mois.

Nous vous proposons de rejoindre une entreprise conviviale d'une cinquantaine de personnes alliant technicité métier et fortes valeurs humaines.

Nous vous offrons des projets stimulants et les conditions nécessaires à la réussite de vos missions (véhicule, rémunération fixe attractive + variable à la hauteur de vos résultats, accompagnement technique...) et des possibilités d'évolution au niveau de votre investissement.

Merci de nous faire part de votre intérêt pour ce poste à [candidature@baran-recrutement.fr](mailto:candidature@baran-recrutement.fr) sous référence 5869-2 ou en l'adressant à Baran Recrutement 15 Rue Emile Friant 54000 NANCY.

