

ACAVI, société spécialisée en Ressources Humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 19 ans en recrutements, évaluations et conseils.

Technico-Commercial Chimie - Itinérant Normandie-HDFR - F/H

Depuis plus de 60 ans, notre client est spécialisé dans la commercialisation de produits chimiques, consommables et équipements de laboratoire. S'appuyant sur un réseau important de fournisseurs, cette société propose réactivité et meilleurs prix à ses clients issus de domaines variés : industrie, recherche publique, environnement, laboratoire d'état... C'est une société à taille humaine où règnent l'esprit d'équipe et l'entraide et qui est renommée pour la qualité de ses services et pour son accompagnement technique.

Vos missions

Rattaché-e au responsable des ventes, en lien avec les équipes internes et vos collègues commerciaux intervenants sur d'autres secteurs géographiques, vous établirez et maintiendrez des relations de qualité et de confiance avec vos clients et vous développerez l'activité commerciale sur votre secteur par une prospection active.

- Représenter et promouvoir la société ainsi que ses services
- Proposer une large gamme de produits : **produits chimiques**, instrumentations, consommables, verreries, plastiques...
- Accompagner le développement de la société par une prospection active et conquérir des nouveaux clients / nouveaux marchés en toute autonomie
- Manager et fidéliser le portefeuille client et maintenir une relation de confiance et asseoir votre position de partenaire incontournable
- Effectuer le suivi des offres jusqu'à la contractualisation
- Offrir réactivité et service de qualité auprès des clients pour assurer leur satisfaction tout au long de la durée de la prestation
- Présenter les produits et services de l'entreprise lors des déplacements et des salons professionnels
- Mettre à jour et reporter votre activité dans le CRM

Votre profil

- **Bac +3 / +5 chimie**
- 1^{ère} expérience exigée en tant que technico-commercial en itinérance
- Appétence pour la prospection et la chasse de client
- Autonome, excellent relationnel, esprit d'équipe

Informations complémentaires

- Secteur géographique d'itinérance : Hauts-de-France et Normandie
- 2 jours télétravail / 3 jours déplacements : découchages à prévoir
- Cadre au forfait / 6 semaines de congés payés
- Voiture de fonction

Envoyez rapidement votre candidature sous la référence suivante **TC140125-005** via le lien suivant :

<https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/TC140125-005-ACA/technico-commercial-chimie-itinerant-normandie-hdfr-fh>