

**Ingénieur·e technico-commercial·e Chimie Itinérant – F/H – Basé AURA
Secteur Est France & Suisse - CDI**

Notre client est le leader mondial de la **fabrication** et de la commercialisation de **matériaux** de référence certifiés et de **solutions étalons** pour la **chimie analytique**. S'appuyant sur plus de 20 ans d'expertise, cette société est reconnue pour son savoir-faire unique de **conception d'étalons sur mesure** et répond aux besoins des laboratoires pharmaceutiques, environnementaux, agroalimentaires ou industriels dans la **maitrise** et la **fiabilité** de leurs **analyses**.

VOS MISSIONS

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. Vous contribuez ainsi à la croissance et à la renommée de la marque ainsi qu'à la satisfaction durable des clients.

- Promouvoir l'ensemble de la gamme : solutions mono et multi-élémentaires, organométalliques, organiques, mélanges sur mesure
- **Fidéliser** et développer le portefeuille clients : labo privés & publics, distributeurs
- **Prospecter** et **conquérir** de nouveaux comptes dans les domaines clés : ICP, HPLC, GC...
- **Détecter les besoins** des clients & **proposer des solutions techniques adaptées** : custom-made standards, projets R&D, validations analytiques
- Rédiger les offres commerciales, assurer le suivi jusqu'à la contractualisation, répondre aux appels d'offres, négocier et relancer
- Assurer le suivi rigoureux post-vente et la gestion des réclamations
- Offrir réactivité et service de qualité auprès des clients pour assurer leur entière satisfaction
- Participer à des salons professionnels : Pollutec, Forum Labo, analytica... et événements techniques régionaux et nationaux
- Collaborer étroitement avec les équipes techniques usine & siège pour garantir la qualité du support client et la satisfaction à long terme

PROFIL RECHERCHE

- **Bac+3/5 en chimie**, chimie analytique ou sciences des matériaux
- Solide connaissance des techniques analytiques : ICP-OES/MS, HPLC, GC/GC-MS, LC-MS
- **Expérience commerciale** de 5 ans en vente de réactifs, étalons, instrumentation de laboratoire
- Connaissance des normes ISO 17025 / ISO 17034 et des exigences de métrologie analytique
- **Anglais professionnel** : communication avec le siège et clients internationaux
- Excellentes qualités relationnelles, sens du service client et de la pédagogie

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Poste en home office, idéalement basé·e entre Dijon, Lyon, Grenoble ou Valence
- Déplacements réguliers sur le **secteur Est / Sud-Est France & Suisse**, voiture de fonction
- Environnement international à taille humaine : décisions rapides, proximité managériale, esprit d'équipe
- Formation complète : gammes produits, outils et processus internes

Envoyez rapidement votre candidature sous référence **IT191025-111** via le lien : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IT191025-111-ACA/ingenieur-technico-commercial-chimie-itinerant-fh-base-aura>