

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 itinérant matériels de laboratoire - F/H - Nord

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 et en étroite collaboration avec les équipes internes ainsi que vos collègues commerciaux intervenant sur d'autres zones géographiques, vous êtes un élément clé du développement du chiffre d'affaires sur votre secteur. Vous pilotez votre activité en autonomie ; prospectez et construisez des relations commerciales durables à forte valeur ajoutée avec vos clients.

- Représenter et incarner l'image de marque de la société, promouvoir son expertise et l'ensemble de ses solutions auprès des clients et prospects
- Commercialiser une large gamme de produits : produits chimiques, instrumentations, consommables, verreries, plastiques, etc.
- Déployer une stratégie de prospection active afin d'identifier de nouvelles opportunités, conquérir de nouveaux comptes et ouvrir de nouveaux marchés
- Développer et fidéliser un portefeuille clients en vous positionnant comme un partenaire de confiance
- Piloter l'ensemble du cycle de vente : qualification des besoins, élaboration des offres commerciales, négociation et closing
- Garantir un haut niveau de réactivité, de conseil et de service afin d'optimiser la satisfaction client
- Assurer la promotion des produits et services lors des rendez-vous, déplacements et salons professionnels
- Reporter et analyser votre activité commerciale *via* le CRM afin de contribuer à la performance commerciale

PROFIL RECHERCHE :

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

INFORMATION COMPLEMENTAIRE

- 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 TI090226-013 *via* le lien suivant : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/TI090226-013-ACA/technico-commercial-itinerant-materiels-de-laboratoire-fh-nord>