

Nous vous proposons de rejoindre une équipe à taille humaine et dynamique qui bénéficie du soutien d'un groupe d'envergure européenne.

Le groupe IMPAG est distributeur de matières premières chimiques à destination de plusieurs secteurs industriels depuis plus de 100 ans.

Dans le cadre du développement de son activité détergence/désinfection/ produits d'entretien, nous recherchons un profil expérimenté pour renforcer l'équipe de ventes.



Nous recherchons un(e) Responsable technico-commercial(e) expérimenté(e) B to B, avec responsabilités d'un portefeuille fournisseurs
Marché : détergence / désinfection

Type de contrat : **CDI** Lieu : **Levallois-Perret (92)**

Sales and Product Manager

Home Care and Industrial & Institutional

Mission

Rattaché(e) au Leader Sales & Product Management Home Care and Industrial & Institutional France, et en collaboration avec des équipes internationales, vous aurez en charge le développement de nos ventes auprès d'une cible de clients fabricants de produits détergents, désinfectants et d'entretien sur le marché français (partie Sales Manager). Vous aurez également la responsabilité d'un portefeuille de matières premières de nos partenaires (partie Product Manager). Après un parcours d'intégration solide et une formation à nos produits :

- ✓ Vous développez les ventes de votre zone à charge grâce à une présence de proximité auprès de vos clients (contacts avec la R&D et les achats principalement)
- ✓ Vous accompagnez vos clients dans le développement de leurs projets, en leur apportant une assistance commerciale, technique et réglementaire, et vous prospectez de nouveaux clients
- ✓ Vous assurez un reporting régulier de vos activités via les process groupe (CRM) pour un bon partage d'information et de coopération technique.
- ✓ Vous contribuez aux actions marketing et de communication de l'entreprise (salons professionnels, newsletters, séminaires)
- ✓ Vous développez les ventes de vos fournisseurs à charge par des contacts réguliers, en assurant la sélection des ingrédients et la formation aux équipes commerciales.
- ✓ Vous assurez une veille marché et réglementaire en lien avec ce secteur
- ✓ Vous entretenez une ambiance de travail bienveillante, positive, collaborative et motivante avec l'ensemble de l'équipe
- ✓ Vous participez à des projets transnationaux au sein du groupe IMPAG qui nécessitent multiculturalisme et ouverture d'esprit.

Le poste est rattaché à notre site de Levallois-Perret.

De fréquents déplacements, principalement en France, sont à prévoir.

Profil

- ✓ Formation : bac +2 à +5 scientifique biologie ou idéalement chimie
- ✓ Fort attrait pour la vente, l'interaction humaine et orientation client
- ✓ Langues étrangères : anglais courant écrit et parlé indispensable
- ✓ Expérience professionnelle : une première expérience réussie d'au moins 5 ans à un poste de vente de produits/solutions techniques en industrie. La connaissance du marché de la détergence/désinfection est un plus. Nous étudierons également les profils expérimentés en formulation détergence qui souhaitent s'orienter vers la vente.
- ✓ Vous êtes autonome, organisé(e), rigoureux(se), réactif(ve), curieux(se) et force de proposition.
- ✓ Vous disposez d'un très bon relationnel et aimez travailler en équipe.

Nous vous proposons

- ✓ Participer au développement d'une activité récente et dynamique chez IMPAG France
- ✓ Un environnement de travail agréable
- ✓ De rejoindre un groupe soucieux du bien-être de ses collaborateurs
- ✓ Des possibilités d'évolution au sein d'un groupe européen

Si vous souhaitez nous rejoindre, merci de nous faire parvenir votre candidature (CV et lettre de motivation) à

 recruiting@impag.fr