



COMMERCIAL (H/F)

Région : Hauts de France

Lieu : Cuincy / Dunkerque

Echéance : Immédiate

Demandeur : Nicolas WERY

ENTREPRISE

Créé il y a plus d'un siècle, l'Institut de Soudure compte aujourd'hui plus de 1000 collaborateurs répartis sur une vingtaine d'unités d'affaires françaises et des implantations internationales. Acteur de référence dans l'expertise en soudage, l'Institut de Soudure sert aujourd'hui quasiment tous les grands secteurs de l'industrie : pétrole ; gaz ; chimie ; énergie ; naval ; aéronautique ; transports routiers ; ferroviaire ; ouvrages d'art ; charpentes ; chaudronnerie ; tuyauterie. Les domaines d'expertise de notre Groupe s'étendent sur l'ensemble de la chaîne de valeur du soudage, de la recherche et développement, vers la formation (initiale et continue), l'inspection, le contrôle ou encore l'expertise.

POSTE ET MISSIONS

Dans le cadre du développement de nos activités, nous recherchons un commercial pour rejoindre nos équipes de la région Nord.

En étroite collaboration avec la direction commerciale du Groupe, vous serez chargé(e) d'assurer le développement de l'activité Formation professionnelle des centres de Douai et Dunkerque.

En complément vous serez également amené à développer les autres activités du groupe (Inspection, Contrôle)

Vous devrez analyser et définir les besoins de nos clients et prospects afin de proposer les réponses les mieux adaptées aux différentes attentes dans le but de développer notre portefeuille. Vos missions seront les suivantes :

- Assurer la prospection commerciale physique et téléphonique,
- Fidéliser et développer les ventes auprès des clients existants,
- Identifier les nouveaux clients et cibles potentielles,
- Assurer la planification et la réalisation des visites,
- Rédiger les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres.

Vous devrez équilibrer votre action entre prospection, fidélisation, élaboration et suivi des offres, et mettre en œuvre différents vecteurs commerciaux (visites, événements, réseaux, sites internet,.....) en fonction des objectifs qui auront été fixés en accord avec votre hiérarchie.

PROFIL

- Issu(e) d'une formation technique ou commerciale BAC +2 minimum ou équivalent,
- Expérience exigée de 2 à 5 ans dans le secteur de la formation professionnelle,
- Des connaissances dans les métiers du soudage, de l'inspection et du contrôle seraient en plus,
- Déplacements à prévoir, principalement en région Nord.



COMPETENCES REQUISES

- Maitrise des techniques de présentation, techniques de ventes et de négociation,
 - Notions économiques (calcul d'un coût de revient,.....),
 - Esprit de synthèse, d'analyse,
 - Capacités rédactionnelle,
 - Travail en équipe.
-
- ❖ Poste ouvert aux personnes en situation de handicap

Adresser une lettre de motivation et CV à :
Annick BLETON, Responsable Ressources Humaines : recrutement@isgroupe.com