

Chargé d'affaires (H/F)

68100 MULHOUSE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 35000 / An

L'entreprise

Fabricant de mobilier industriel spécialisé en Lean Manufacturing, notre client aide les entreprises à améliorer l'ergonomie des postes de travail, la gestion des flux et le travail collaboratif.

Le poste

Le cabinet ExpeRH recrute pour son client, leader mondial depuis 1990 sur le marché des outils dédiés au Lean Manufacturing (poste de travail, mobilier de bureau) et au Management Visuel, un(e) Chargé(e) d'Affaires H/F afin de développer le secteur du Grand Est (14 départements : 54 - 55 - 57 - 10 - 52 - 21 - 71 - 39 - 25 - 88 - 70 - 67 - 68 - 90).

Vous prendrez en charge un portefeuille de clients existants, ciblé autour de sociétés industrielles de moyenne et grande taille (Safran, Renault, Airbus, Michelin, ...).

Votre mission principale : assurer la promotion et la vente des produits sur votre secteur géographique.

- Consolider et développer le portefeuille client : relances commerciales, prospection et exploitation des fichiers de prospects qualifiés fournis
- Lancer et suivre les affaires : prise de rendez-vous, organisation déplacements, présentations de matériel, conseil client, offres commerciales, relances des devis
- Assurer le SAV de premier niveau, en relation avec les services Qualité, Production et le Service Client
- Participer à des actions marketing et salons professionnels
- Suivre ses chiffres et mettre à jour les prévisions de ventes

Vous travaillez au quotidien sur le logiciel X3 pour piloter votre activité et êtes accompagné dans vos démarches par le service commercial sédentaire. A votre arrivée, une formation sur site de 3 semaines est prévue, suivie d'un accompagnement terrain.

Poste à pourvoir en CDI, statut cadre au forfait jour. Rémunération fixe sur 13 mois selon profil et expérience, véhicule de fonction, primes sur objectifs de CA, intéressement.

Le profil recherché

Vous justifiez d'une forte expérience commerciale, acquise en itinérance auprès de clients industriels variés. Votre curiosité (découverte de superbes usines), votre créativité (agencement, mise en place de postes de travail) et votre appétence pour la technique seront des atouts clés pour le poste.

Vous êtes idéalement situé sur les départements 68 ou 90.

Vous avez le goût du challenge et partagez les valeurs de notre client : Excellence, Respect, Passion, Innovation, Convivialité.

Envie de rejoindre une entreprise agile et humaine ? N'hésitez plus et postulez en ligne !