

Profil de poste

Commercial en environnement technique

Nous sommes une PME de représentation commerciale d'équipement pour la construction navale, l'offshore, les énergies renouvelables marine et certaines industries. En activité depuis 1946, nous sommes très attachés à la qualité de nos relations avec nos clients et fournisseurs étrangers comme nationaux.

Notre clientèle va de PMI à de grosses multinationales et les affaires traitées de quelques milliers à plusieurs millions d'euros

Intégré à notre équipe, il aura en charge la commercialisation de produit techniques auprès de notre clientèle, principalement en France et un peu au Maghreb. Aimant les relations humaines, l'action et les responsabilités, polyvalent, il bénéficie d'une forte autonomie qui lui permettra à terme de proposer des évolutions de notre offre pour augmenter notre valeur ajoutée auprès de nos clients et renforcer/élargir notre partenariat avec nos commettants.

Exigeant vis-à-vis de lui-même, il aura à cœur de pérenniser les valeurs pratiquées dans notre entreprise depuis plus de 50 ans

De formation scientifique, il aimera les sujets techniques dans un environnement mécanique. Il maîtrisera les outils informatiques et les langues dont l'anglais courant impérativement.

Une expérience dans le domaine des paliers élastomères serait un plus

S'adressant à une personne ayant au moins une première expérience commerciale, le poste proposé est en CDD évoluant en CDI en cas de satisfaction réciproque et basé à Boulogne-Billancourt. De réelles opportunités de progression sont offertes en fonction de l'implication, l'engagement et la capacité à se projeter à long terme.

Ce poste vous intéresse, adressez votre CV à : recrutement@wenex.fr

