

✔ Présentation de l'entreprise :

VAP Industrie SAS exerce ses activités d'ingénierie et de réalisations industrielles en proposant des solutions techniques de conceptions spécifiques et de biens d'équipements standardisés ainsi que des services dédiés aux procédés des poudres et de l'Hygiène Sécurité Environnement.

Reconnue pour son savoir-faire depuis 1998 auprès de grands comptes industriels, l'entreprise intervient dans divers secteurs d'activités ... www.vap-industrie.fr

✔ Valeur Entreprise :

L'organisation indépendante à taille humaine et de fonctionnement transversale offre une visibilité globale de la structure opérationnelle de l'entreprise. Son positionnement sur le marché industriel et ses compétences spécifiques lui confèrent une solide notoriété

✔ Missions :

- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Détecter et analyser de nouveaux besoins client
- Participer à la définition politique commerciale de l'entreprise
- Répondre aux appels d'offres
- Développement d'un portefeuille client
- Vendre des produits industriels
- Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation et garantir le service après-vente
- Contribuer à optimiser le panel fournisseur/prestataire et maximiser la relation de partenariat
- Exploiter un outil de gestion de la relation client
- Suivre et coordonner les opérations, s'approprier l'objectif de production
- Organiser de façon efficace son temps de travail dans les délais
- Etre capable de travailler seul ou en équipe et rendre compte de son activité
- Apprendre de nouvelles méthodes et de nouvelles procédures
- Adapter ses comportements à des interlocuteurs différents (collègues, hiérarchiques, connexes, ...)
- Développer un sens critique sur son travail et celui des autres
- Etre capable de partager ses expériences et sa pratique

✔ Profil :

De formation technique supérieure (Bac+2 à Bac+4), vous justifiez d'une expérience minimum de 5 ans dans la vente de produits techniques auprès d'industries et bénéficiez d'une expérience terrain.

Vous avez le sens du relationnel ainsi que de la négociation commerciale comprenant des aspects techniques. De nature entreprenante, vous savez vous adapter rapidement et vous avez une parfaite connaissance du secteur d'activité industriel. Votre capacité à communiquer et à faire preuve de sens commercial sera essentielle pour réussir dans cette fonction.

- Adopter une démarche d'amélioration continue, faire état de toutes observations et participer aux tâches et projets internes nécessaires à l'organisation du bon fonctionnement de l'entreprise.
- Faire preuve d'adaptabilité et de polyvalence correspondant aux besoins du bon fonctionnement des différents pôles de l'entreprise ainsi qu'aux évolutions du moment (marché, réorganisation structurelle et fonctionnelle, ...)

✔ Compétences :

ERP / CRM (Progiciel de gestion intégré) & DAO 2D Autocad / 3D Solidworks
Informatique Bureautique suite Office, Word, Excel (macro, VBA), Project Manager, ...
Langues Français impératif, Anglais et/ou Allemand serait un atout

