



NOUS...

Fort de plus de 30 ans d'expérience dans les secteurs de la parfumerie et des cosmétiques, DB Premium, une entité DB Groupe, propose son expertise dans l'étiquetage de luxe, pour le compte de Grandes Maisons Françaises, des marques confidentielles et de prestigieux noms internationaux.

Notre savoir-faire nous permet de répondre aux exigences de nos clients, alliant technicité et esthétique, pour ainsi sublimer leurs produits.

Implanté à Olivet (45) et au Mesnil Esnard (76), nos équipements multi-process, nos équipes expertes et une vision stratégique déterminée nous permettent de répondre aux attentes d'un marché en constante évolution, et de projeter avec ambition l'avenir du GROUPE. Notre agilité et notre réactivité constituent également des atouts déterminants dans le développement de notre société.

Grâce aux 70 femmes et aux hommes qui composent nos équipes formées et expérimentées, nous nous sommes structurés autour de 3 grandes divisions :

Nous travaillons ensemble avec nos équipes pour atteindre nos objectifs et partager nos valeurs telles que la Détermination, la Bienveillance, la Technicité, l'Exigence, la Confiance en plaçant jour après jour l'Humain au cœur de nos préoccupations. Le sens donné à notre engagement quotidien, la volonté perpétuelle de développer nos talents et permettre à chacun de nos collaborateurs de trouver l'épanouissement dans leur travail constituent les fondements de notre Philosophie RH.

NOTRE OFFRE...

Pour accompagner notre développement, nous recherchons, dans le cadre d'un Contrat à Durée Indéterminée, un.e :

COMMERCIAL.E

Prospection / Approche client

- Assurer la promotion des solutions techniques DB GROUPE auprès des contacts provenant des actions marketing et des détections d'opportunités,
- Jouer un rôle d'ambassadeur de l'offre globale DB GROUPE auprès des clients et prospects,
- Assurer une veille prospective des besoins du marché et des clients potentiels, une veille concurrentielle et une veille des évolutions technologiques (procédés, matières...),
- Représenter DB GROUPE aux manifestations commerciales, salons et autres actions de marketing favorisant le développement de sa notoriété.

Offre commerciale

- Identifier les besoins du client ou prospect,
- Définir des propositions de solutions techniques et économiques adaptées,
- Etudier la faisabilité des demandes spécifiques en concertation avec le Pôle Développement,
- Définir le procédé de fabrication pour la solution retenue et déterminer les coûts d'un produit,
- Superviser la réalisation des devis et valider la marge,
- Négocier avec le client les prix, les délais et les éléments techniques spécifiques.





Suivi commercial

- Relancer les affaires en cours et en stand-by, le cas échéant,
- Analyser les objections et réaliser les études de positionnement (technique et commercial) pour proposer des solutions alternatives,

VOUS...

Diplômé(e) d'une école de commerce, de formation technique/industrielle ou orientée vers le secteur du luxe, vous possédez au moins une première expérience significative.

Grâce à votre capacité d'analyse et à votre force de proposition, vous saurez comprendre les clients et susciter chez eux l'envie de nouer un partenariat avec DB GROUPE.

Votre sens du contact et votre pragmatisme seront vos atouts pour instaurer une relation de confiance et de proximité, et les fidéliser.

Votre détermination et votre culture du résultat vous permettront de contribuer à atteindre les objectifs de satisfaction client et de performance collective de l'entreprise.

Un anglais opérationnel est souhaité en raison du portefeuille de clients internationaux.

- CDI - statut cadre
- Poste basé à Olivet (45)
- Déplacements fréquents à prévoir
- Rémunération selon profil/expérience

Vous souhaitez être un acteur/actrice majeur(e) dans nos projets de conquête, et relever des défis audacieux...

Venez rejoindre DB GROUPE !!!

Merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à :

opportunités-rh@db-groupe.fr
REF : DBGROUPE/G2/2022

