



Technical Sales Manager – CDI CLERMONT-FERRAND (63) ou PARIS (17^{ème})

À propos de METabolic EXplorer (METEX)

Faire avancer les choses chaque jour ! Produire autrement des produits de grande consommation (cosmétiques, textiles, aliments pour animaux, plastiques...) sans pétrole, avec une meilleure empreinte environnementale, des performances supérieures et de façon plus compétitive. Chez METabolic EXplorer (METEX), on a la volonté d'être utile en contribuant concrètement au monde de demain.

Pour accompagner le développement des ventes du marché cosmétiques, METEX recrute un Technical Sales Manager, le poste est basé à St Beauzire (63260) ou Paris (75017).

Description du poste

Vous jouerez un rôle essentiel dans la croissance des ventes et du chiffre d'affaires de notre entreprise en promouvant et en vendant nos solutions, nos produits et nos services techniques à des clients potentiels dans le monde entier.

Vous serez le principal point de contact entre notre organisation et les clients potentiels, vous comprendrez leurs besoins, vous apporterez votre expertise technique et vous fournirez des solutions sur mesure pour répondre à leurs exigences.

Ce poste requiert une combinaison solide de connaissances techniques, de compétences commerciales et d'un état d'esprit centré sur le client, tel que l'approche de la loyauté réciproque.

Missions

- Identifier et qualifier de nouvelles opportunités commerciales en recherchant et en prospectant des clients potentiels, en générant des pistes par le biais d'appels à froid, de réseaux et en participant à des événements industriels
- Effectuer des analyses et des évaluations approfondies des besoins pour comprendre les exigences des clients et proposer nos produits et services afin de répondre à leurs besoins spécifiques.
- Vous serez soutenu par des experts en marketing afin de fournir des propositions, des présentations et des démonstrations de solutions sur mesure qui correspondent aux besoins et aux exigences des clients.
- Présenter et démontrer aux clients nos solutions en tant qu'alternatives aux industries pétrochimiques, durables et locales, en soulignant les caractéristiques et les avantages clés, et en expliquant comment elles peuvent répondre aux défis des clients et améliorer leurs opérations commerciales.
- Négocier les prix, les contrats et les conditions de vente afin de conclure des affaires et d'obtenir de nouvelles opportunités commerciales, tout en garantissant la rentabilité et une expérience client positive.

- Construire et maintenir des relations solides avec les clients existants et potentiels, y compris les distributeurs, en fournissant un soutien continu, une assistance au dépannage et en répondant à toutes les préoccupations ou problèmes qui peuvent survenir.
- Atteindre les objectifs de vente et de performance grâce à une gestion efficace du pipeline, à des prévisions de vente précises et à un reporting régulier sur les activités de vente, les opportunités et les résultats.
- Se tenir au courant des tendances du secteur, des concurrents et des nouvelles technologies afin d'anticiper les besoins des clients et d'identifier de manière proactive les possibilités d'amélioration des produits ou de nouvelles offres.
- Proposer des partenariats à nos clients pour un co-développement innovant afin d'être en avance sur le marché en matière de produits durables et locaux.

Compétences requises

- Connaissance approfondie de l'industrie de la cosmétique, des arômes et des parfums, de l'approvisionnement et de l'utilisation des ingrédients.
- Excellentes compétences en matière de vente et de négociation, avec une expérience avérée dans l'atteinte et le dépassement des objectifs de vente.
- Excellentes compétences en matière de communication et de relations interpersonnelles, avec la capacité de rédiger des rapports, de susciter la confiance et de développer des relations durables avec les clients.
- Solides compétences en matière de résolution de problèmes et d'analyse, avec la capacité de comprendre les besoins des clients, d'identifier des solutions et de recommander des produits ou des services appropriés.
- Autonome et motivé, capable de travailler de manière indépendante et au sein d'une équipe, tout en gérant des priorités et des délais multiples.
- Solides compétences en matière d'organisation et de gestion du temps, avec un souci du détail et de la précision dans la tenue des dossiers et de la documentation.
- Flexibilité et capacité d'adaptation pour travailler dans un environnement de vente dynamique et en évolution rapide.

Qualifications requises

- Diplôme d'ingénieur et/ou de commercial, avec au moins 5 ans d'expérience confirmée dans le développement des ventes techniques, dans un environnement B2B, dans l'industrie des ingrédients cosmétiques, ainsi que des arômes et les parfums.
- Connaissance des techniques et stratégies de vente, y compris des approches de vente prospective et de solutions.
- Maîtrise de l'utilisation de CRM, d'outils de reporting tels que PowerBI, de Microsoft Office Suite et capacité à mener une activité de prospection et de ventes avec une approche structurée de gestion de projet.
- Déplacements à prévoir en fonction des besoins pour promouvoir nos offres, rencontrer des prospects et clients et assister à des événements du secteur.

Si vous avez envie de rejoindre l'aventure METEX, n'hésitez plus postuler sur le lien suivant : [offre d'emploi](#)