


Commercial·e (H/F)

24100 BERGERAC [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 12/01/2026

 Durée : 6 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5eme acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation.

Depuis plus de 20 ans, nos consultants spécialisés au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services.

Le poste

Notre client, groupe industriel de premier plan et acteur du secteur de la défense, connaît une forte dynamique de croissance notamment due à des investissements récents ainsi qu'à des projets à dimension européenne.

C'est dans ce contexte-là qu'ils recherchent aujourd'hui un·e Commercial·e (h/f). Il s'agit d'une mission temporaire de plusieurs mois, à pourvoir dès que possible.

- Contrat : Intérim
- Localisation : Bergerac (24)
- Rémunération : à étudier selon profil
- Niveau de langue attendu : excellente communication orale et écrite en anglais

Ce poste de Commercial·e a pour objectifs de développer et de maintenir un portefeuille de clients dans le domaine de la défense et de la sécurité. Il contribue directement à la croissance du chiffre d'affaires et à la consolidation du positionnement du groupe sur les marchés nationaux et internationaux.

Son rôle est d'identifier les opportunités commerciales, de négocier des contrats complexes et de garantir la satisfaction et la fidélisation des clients institutionnels, étatiques et industriels, tout en respectant les exigences réglementaires et de confidentialité propres au secteur défense.

Voici les principales missions :

- Prospecter et développer de nouveaux marchés en Europe et à l'international, dans le respect des politiques d'exportation et de conformité.
- Analyser les besoins clients et proposer des solutions techniques et commerciales adaptées en lien avec les équipes programmes, ingénierie et production.
- Élaborer les offres commerciales, piloter les négociations contractuelles et assurer la finalisation des ventes.
- Suivre l'exécution des contrats et veiller à la satisfaction du client tout au long du cycle de vie du produit ou service.
- Réaliser une veille concurrentielle, technologique et réglementaire pour anticiper les évolutions du marché de la défense.
- Participer aux salons, événements et missions institutionnelles afin de promouvoir les produits et l'image d'EURENCO.

Le profil recherché

Issu·e d'une formation de niveau Bac+5 en commerce international, ingénierie ou management (école de commerce, école d'ingénieurs ou université), vous faites preuve de rigueur, d'autonomie et d'esprit d'équipe.

Votre capacité d'adaptation interculturelle ainsi que votre appétence pour les environnements techniques feront de votre prise de poste une réussite.

Vous devez bénéficier d'une expérience de 5 à 10 ans d'expérience dans la vente de produits ou services à forte technicité, idéalement dans les domaines défense, aéronautique ou industriel.

Il est également important que vous maîtrisiez les techniques de négociation internationale, des appels d'offres publics, et des contraintes liées à la conformité et au contrôle des exportations.

Vous devez également faire preuve d'une bonne compréhension des produits énergétiques et des procédés industriels.

Enfin, vous devez avoir une excellente communication orale et écrite en anglais.

Vous vous reconnaissez dans les lignes de cette annonce ? Alors postulez dès maintenant !