

Commercial centre et normandie (H/F)

03500 ST POURCAIN SUR SIOULE

[Accéder à l'annonce en ligne](#)



02/02/2026

⌚ Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client est leader européen de la galvanisation à chaud et du thermolaquage

Le poste

Envie de rejoindre un acteur industriel incontournable, solide, innovant et de jouer un vrai rôle dans son développement ?

Notre client, leader français et européen de la galvanisation à chaud, s'appuie sur plus de 125 ans d'expertise et 21 sites de traitement de surface répartis sur tout le territoire. Une entreprise reconnue, au service de projets industriels ambitieux, avec une culture du terrain, de la qualité et de la performance.

Dans le cadre de sa croissance, notre cabinet est mandaté pour recruter un(e) Commercial(e) (H/F) sur le secteur Centre & Normandie.

Votre rôle : développer, convaincre, gagner

Véritable apporteur d'affaires, vous êtes au cœur de la dynamique commerciale : vous construisez votre portefeuille, ouvrez de nouvelles portes, et pilotez les opportunités jusqu'à la signature.

Sur le terrain, vous incarnez l'entreprise : vous êtes un(e) ambassadeur(drice) clé, proche des clients, et moteur de l'expansion sur votre secteur.

Vos missions

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous intervenez avec autonomie et méthode sur les axes suivants :

Développer l'activité commerciale selon les objectifs fixés

Prospecter, conquérir et fidéliser un portefeuille de clients BtoB

Créer et animer des partenariats locaux (prescripteurs, réseaux, acteurs du territoire)

Assurer un reporting régulier via l'outil de gestion commerciale et en réunions

Valider les devis (charge de production / prix / logistique) avec le Directeur d'Exploitation ou le Directeur Commercial

Le profil recherché

Votre profil

Vous aimez le terrain, le rythme, le contact, et vous savez transformer une relation en business :

Première expérience réussie sur un poste commercial similaire, idéalement dans un environnement industriel

Formation Bac+2 à Bac+5 à dominante commerciale, avec une vraie culture de la vente BtoB et des solutions techniques

Chasseur(se) dans l'âme : pugnace, orienté(e) résultats, à l'aise avec la prospection et la conquête

À l'aise en réseau, vous aimez travailler en équipe, développer des relations durables et apporter des solutions

Reconnu(e) pour votre positivité, votre organisation, votre autonomie et votre adaptabilité

Vos conditions d'accueil

CDI Statut cadre

Parcours d'intégration complet : découverte des ateliers, formation aux outils numériques, accompagnement terrain, partage des ambitions

RTT

Salaire fixe selon expérience + potentiel

Prime d'objectif annuelle

Véhicule de fonction 5 places

Carte essence + péage

Mutuelle 100% prise en charge pour le salarié

Prévoyance + retraite supplémentaire

Matériel : ordinateur portable + smartphone

Vous cherchez un poste où l'on vous fait confiance, où l'impact terrain est réel, et où la performance se construit avec une entreprise leader ?

Alors échangeons.