

Responsable commercial (H/F)

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

- Contrat de travail temporaire
- Dès que possible
- Durée : 5 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 consultant(e)s spécialisé(e)s 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 Responsable 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 Responsable commercial-e (h/f) a pour objectifs 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 des 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 :

- **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.

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 important que vous ayez une appétence et/ou une **bonne compréhension des produits énergétiques et des procédés industriels**.
- Enfin, vous devez avoir une **excellente communication orale et écrite en anglais**.

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