

Commercial international (H/F)

42700 FIRMINY [Accéder à l'annonce en ligne](#)



23/03/2026

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

ACTUAL est une entreprise renommée dans le domaine du recrutement et de la formation professionnelle. Elle se distingue par son expertise et son engagement envers ses clients et candidats. Nous sommes fiers de faire partie d'un réseau comptant 600 agences, ce qui nous permet d'avoir une portée nationale étendue.

Le poste

Le Pôle Recrutement CDD/CDI ACTUAL recherche pour l'un de ses clients, une entreprise spécialisée en solutions CVD/CVI, un Commercial international machines industrielles H/F. Vous rejoignez une société qui travaille depuis près de 30 ans sur une niche technologique très étroite : le dépôt chimique en phase vapeur.

En effet, notre client : PME attractive et innovante conçoit et fabrique des solutions CVD/CVI (Chimical vapor deposition). Présent sur le marché international et implanté dans le secteur de Firminy (Loire), notre client recherche un Commercial international afin de renforcer ses équipes dans le cadre du développement de ses activités à l'international (marché européen notamment). Le poste est orienté développement et prospection.

Sur votre nouveau poste, vous êtes rattachés à la Direction et la force commercial du groupe et vos principales missions sont :

Lors de l'intégration, le collaborateur débutera par une immersion au sein du service SAV afin de se familiariser avec les machines et leurs environnements techniques (état des lieux du parc machines installé dans le monde, formation aux machines et aux solutions techniques, formation complémentaire auprès de la maison mère en Allemagne, accompagnement interne avec les équipes techniques)

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- . Prospection commercial via CRM du groupe
- . Prospection directe et identification de nouvelles opportunités (notamment en Europe)
- . Identification des bons interlocuteurs chez les clients industriels
- . Participation à des salons professionnels
- . Visites régulières chez les clients et prospects
- . Développement et suivi du parc machines existant

INTERFACE TECHNIQUE ET COMMERCIALE

- . Identifier les opportunités commerciales
- . Préqualifier les besoins clients
- . Transmettre les projets aux Experts techniques et Chefs de projet
- . Participer au développement des opportunités

A moyen terme des évolutions sont possibles (Réalisations des offres, Chiffrages des machines, Construction de la grille des prix produits, Intégration au Pôle d'Experts, etc.)

Zone d'activité : le poste est basé dans le secteur de Firminy, à la frontière Loire/Haute-Loire. Des déplacements (à l'international) sont à prévoir.

Horaire/Statut : CDI, temps plein, horaire de journée du lundi au vendredi, Cadre, horaire flexible

Rémunération : selon profil et expérience (50-70K) + variable (entre 10 et 30% du brut annuel en fonction des objectifs définis) + prime de partage de valeur + prime d'intéressement + mutuelle + carte restaurant + indemnités kilométriques + environnement de travail stimulant et convivial + véhicule de service (pour les déplacements courts), lors des déplacements à l'étranger (prise en charge complète : avion/train + hôtel + location de voiture, etc.)

Le profil recherché

Vous avez une expérience industrielle pertinente (Composants industriels, Technologies du vide, Industrie des fours industriels, Machines ou équipements industriels techniques). Vous êtes issus d'une formation technique de type DUT ou licence professionnelle (type mécanique par exemple). Un profil non-ingénieur est parfaitement envisageable. Vous êtes à l'aise avec l'anglais, une autre langue est appréciée. Vous avez une forte présence commerciale et humaine, vous êtes charismatiques, vous savez créer du contact et vous avez une forte capacité de persuasion (bon négociateur). L'état d'esprit et les qualités humaines sont primordiales (autonomie, goût du terrain, esprit d'initiative, bon relationnel, bonne communication). Vous savez travailler en équipe (coordination/équipes transversales : SAV, Chef de projet, Expert technique, Force commerciale du groupe). La mobilité internationale est requise.

Vous avez (idéalement) une première expérience réussie sur un poste similaire (5 à 10 ans). Nous attendons votre candidature. Pour postuler :

actual.recrutement.stetienne@actualgroup.com ou par téléphone au 06 13 29 39 24