

Responsable commercial (F/H)

56850 CAUDAN [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 6 semaines

L'entreprise

L'entreprise cliente de l'agence Actual est un expert de l'impression depuis plus de 25 ans, situé en Bretagne et à Nantes, offrant des solutions numériques, offset et grand format avec une grande réactivité et un savoir-faire reconnu.

Le poste

Poste : Responsable Commercial Imprimerie Offset Numérique (f/h)

Nous recherchons un(e) Responsable Commercial passionné(e) par le développement commercial B2B pour rejoindre notre équipe à Caudan. Ce poste en CDI est une opportunité unique pour ceux qui souhaitent mettre en valeur leurs compétences en analyse des besoins clients et en proposition de solutions innovantes.

Vos missions incluent la négociation, le suivi d'affaires, et le reporting. Une expérience en management d'équipe sera particulièrement appréciée. De plus, une bonne connaissance du secteur de l'imprimerie/communication est un atout significatif.

Ce poste est à temps plein avec un horaire de 35 heures par semaine, débutant dès que possible.

Rejoignez-nous et participez activement à notre succès !

Ce poste est proposé par notre agence de recrutement, reconnue pour son expertise dans le secteur commercial.

Le profil recherché

Le poste de Responsable commercial imprimerie offset numérique (f/h) requiert un candidat doté de compétences spécifiques et d'un niveau de maîtrise adéquat.

Compétences requises :

- Expérience en vente et négociation : Le candidat doit démontrer une capacité à conclure des ventes et à négocier des contrats avantageux.

- Connaissance approfondie de l'impression offset numérique : Une compréhension technique des processus d'impression est souhaitable pour réussir dans ce rôle.

- Solides compétences en gestion de projet : Le candidat doit être capable de gérer plusieurs projets simultanément, tout en respectant les délais et les budgets.

- Excellente communication interpersonnelle : La capacité à établir et entretenir des relations solides avec les clients est cruciale.

- Maîtrise des logiciels de gestion commerciale : Une connaissance pratique des outils numériques utilisés dans la gestion des ventes est requise.

Un candidat idéal possédera un mélange de savoir-faire technique et de compétences interpersonnelles, ce qui lui permettra de contribuer de manière significative au succès de l'entreprise.