

Directeur commercial métaux (F/H)

44110 CHATEAUBRIANT [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 01/09/2026

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 18 mois

L'entreprise

un groupe familial indépendant de premier plan spécialisé dans la gestion globale et la valorisation des déchets

Le poste

Notre agence ACTUAL recherche pour l'un de ses clients, un groupe familial indépendant de premier plan spécialisé dans la gestion globale et la valorisation des déchets, son/sa futur(e) Directeur Commercial Métaux (H/F).

Reconnu pour sa démarche axée sur la valorisation optimale des matières premières et l'économie circulaire, notre client dispose de centres de préparation modernes. Dans le cadre du développement de son activité ferrailles et métaux, l'entreprise souhaite structurer et amplifier sa démarche commerciale sur le grand Ouest.

2. Vos Missions Principales Rattaché(e) à la Direction Générale, vous avez pour mission principale de développer les achats de ferrailles et métaux auprès d'une clientèle diversifiée (industriels, démolisseurs, chantiers, garages, apporteurs d'affaires) sur les secteurs Pays-de-la-Loire et Ile-et-Vilaine.

Développement commercial & Prospection :

Prospecter activement de nouveaux clients et fournisseurs de matières sur l'ensemble de votre secteur. Analyser les besoins des prospects (volumes, qualités de métaux) et évaluer les contraintes techniques, de stockage et de circulation sur site.

Réaliser les prélèvements d'échantillons et fiches produits pour validation technique auprès des filières de revente.

Chiffrer et préparer les offres commerciales (contrats pluriannuels ou lots ponctuels) en intégrant les coûts de préparation, de transport et les exigences de rentabilité.

Mener les négociations et conclure les contrats.

Fidélisation & Animation du portefeuille :

Accompagner vos clients dans la durée, suivre les réceptions, les fréquences d'enlèvement et l'évolution des cours d'achat/vente.

Transmettre les consignes de tri, gérer les non-conformités et conseiller les clients sur les améliorations organisationnelles.

Garantir un niveau de satisfaction client élevé et instaurer une relation de confiance pérenne.

Management & Pilotage d'équipe :

Encadrer, animer et faire monter en compétences une équipe de 2 à 3 commerciaux sectoriels.

Définir le plan d'action commercial, suivre le planning de prospection et contrôler la rentabilité des affaires.

Effectuer un reporting hebdomadaire et mensuel rigoureux auprès de la Direction Générale (indicateurs de transformation, devis, visites, volumes).

Coordination Transversale & Filières :

Agir en référent et support technique sur l'activité métaux auprès des commerciaux généralistes du groupe.

Coordonner le démarrage des nouveaux contrats avec le service client, la logistique et les responsables d'exploitation.

Suivre les cahiers des charges des filières de revente et participer à la mise à jour périodique des prix d'achat.

Le profil recherché

Expérience : Expérience commerciale probante exigée dans le secteur industriel ou dans la vente de prestations de services B2B à l'industrie (recyclage, BTP, métallurgie, négoce de matières, etc.).

Compétences techniques : Maîtrise parfaite de la démarche commerciale B2B (de la prospection au closing), aisance avec les chiffres, maîtrise avancée de MS Excel pour le calcul des coûts de revient et des marges.

Management : Capacité avérée à animer, organiser et fixer des objectifs clairs à une équipe de commerciaux de terrain.

Savoir-être : Goût prononcé pour le terrain et la conquête, forte rigueur, pragmatisme, honnêteté, réactivité et capacité d'adaptation à des interlocuteurs variés.