

Technico commercial (H/F)

45590 ST CYR EN VAL [Accéder à l'annonce en ligne](#)



04/09/2026

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client fabrique des solutions sur mesure pour les composés et les feuilles de caoutchouc en mettant l'accent sur la qualité, l'innovation et la durabilité. L'entreprise existe depuis 1967 en tant que fabricant de mélanges de caoutchouc pour des tiers. Au cours des premières années, elle a lancé la fabrication de semelles pour chaussures, devenant ainsi un leader sur le marché espagnol. Dans les années 80, l'entreprise crée une nouvelle division dédiée à la fabrication par extrusion de joints en caoutchouc pour le secteur automobile. Les activités de mélanges de caoutchouc, de semelles pour chaussures et de joints pour l'automobile coexistent simultanément dans différentes divisions.

Le poste

Business Developer issu(e) de l'industrie, idéalement des secteurs automobile et plasturgie, avec une solide expérience en développement commercial B2B, gestion de portefeuille clients et conquête de nouveaux marchés.

Doté(e) d'un excellent relationnel et d'une forte culture industrielle, ce profil sait comprendre les enjeux techniques des clients, identifier les opportunités de développement et construire des relations commerciales durables avec les différents interlocuteurs.

Anglais courant, avec une réelle capacité à évoluer dans un environnement international et à collaborer avec des équipes et partenaires européens.

Le poste s'inscrit dans une véritable dynamique de développement commercial, avec notamment pour objectif d'accélérer la présence de l'entreprise sur les marchés allemand et d'Europe de l'Est : prospection, identification de nouveaux comptes, développement de partenariats, suivi des offres et négociation commerciale.

Principales compétences
Développement commercial et conquête de nouveaux marchés
Prospection et acquisition de nouveaux clients industriels
Gestion et fidélisation d'un portefeuille clients B2B
Expérience des environnements automobile / plasturgie / industrie
Négociation commerciale et optimisation des prix
Suivi des offres, commandes et conditions commerciales
Analyse des marchés et identification des opportunités de croissance
Gestion de la relation client et résolution des litiges
Déplacements et présence terrain auprès des clients
Coordination avec les équipes commerciales, techniques et qualité
Anglais professionnel courant
Forte appétence pour le développement international

Enjeu du poste
Au-delà de la gestion du portefeuille national, le profil recherché devra être un véritable moteur du développement commercial international, capable de structurer et développer de nouveaux marchés, en particulier l'Allemagne et les pays d'Europe centrale et de l'Est.

Le profil recherché

Profil recherché Technico-Commercial spécialisé dans le caoutchouc ou secteur de l'industrie automobile ou plasturgie (H/F)

Pour ce poste de Technico-Commercial spécialisé dans le caoutchouc, nous recherchons un(e) candidat(e) disposant d'une solide expérience dans un environnement industriel et d'une bonne connaissance des matériaux.

Formation : Vous êtes titulaire d'un Bac+2 (BTS, DUT ou équivalent), idéalement dans un domaine technique ou commercial.

Une connaissance impérative du caoutchouc, des polymères ou des matériaux est requise afin de pouvoir comprendre les problématiques techniques des clients et leur apporter des solutions adaptées.

La maîtrise de l'anglais professionnel est indispensable. Des bases en espagnol seront appréciées.

Expérience professionnelle : Vous justifiez de 10 à 15 ans d'expérience sur un poste similaire, idéalement acquise dans le secteur de la transformation du caoutchouc, des polymères ou des matériaux techniques.

Cette expérience vous permet de maîtriser les enjeux d'un environnement industriel et de disposer d'une réelle expertise en développement commercial, gestion de portefeuille clients, prospection et négociation.

Au-delà de vos compétences techniques et commerciales, vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre aisance relationnelle et votre capacité d'écoute. Autonome et force de proposition, vous savez négocier, vous adapter à différents interlocuteurs et construire une relation de confiance durable avec vos clients.

Les conditions proposées
Véhicule de fonction
Rémunération : 45 K€ brut annuel + Variable : 10 % selon l'atteinte des objectifs
Véhicule de fonction et carte carburant

Vous souhaitez rejoindre une entreprise à taille humaine et mettre votre expertise du caoutchouc et du développement commercial au service de nouveaux projets ?

N'attendez plus, transmettez-nous votre CV et échangeons sur cette opportunité !