

Directeur commercial et marketing (H/F)

76600 LE HAVRE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Postulez chez Actual Experts Le Havre. Transmettez-nous votre CV, votre candidature sera traitée en toute confidentialité

Le poste

Notre client est un acteur français majeur et reconnu à l'international, fort de plus de 50 ans d'expertise dans la conception et le déploiement de solutions techniques à haute valeur ajoutée pour l'industrie lourde. Partenaire privilégié des grands donneurs d'ordres des secteurs de l'Oil & Gas, de la pétrochimie et de l'énergie, l'entreprise poursuit une forte dynamique d'expansion internationale. Afin d'accompagner cette croissance et de structurer ses activités, nous recherchons son/sa futur(e) **Directeur Commercial et marketing**

Vos Missions & Enjeux

Rattaché(e) directement à la Direction Opérationnelle, vous définissez et pilotez la stratégie commerciale et marketing globale avec pour objectif principal d'accélérer le développement international tout en accompagnant vos équipes. Vous encadrez et animez une équipe pluridisciplinaire d'environ 8 collaborateurs (commerciaux et chefs de projets marketing/communication). **1. Management & Pilotage de la Performance** Animer, faire progresser et accompagner l'équipe commerciale et marketing au quotidien. Définir les objectifs, structurer les méthodes commerciales et déployer des outils de pilotage performants. Favoriser la synergie et la circulation de l'information entre les équipes commerciales, techniques et opérationnelles. Veiller à la rentabilité des affaires et présenter régulièrement les indicateurs de performance à la Direction Opérationnelle. **2. Stratégie Commerciale & Développement International** Construire et déployer la stratégie commerciale (développement du portefeuille existant, conquête de grands comptes et ouverture de nouveaux marchés). Structurer, développer et animer le réseau international de partenaires et distributeurs. S'impliquer directement sur le terrain dans la négociation d'affaires stratégiques et complexes. Assurer une veille active sur les marchés, la concurrence et les opportunités de croissance. **3. Marketing & Communication** Définir la stratégie marketing en cohérence avec les ambitions commerciales pour renforcer le positionnement et la visibilité de l'entreprise. Piloter le plan d'événements professionnels (salons, conférences) et superviser le développement d'outils marketing adaptés aux différents marchés export.

Localisation : Poste basé à proximité du Havre (76). Présence sur site requise (pas de télétravail).

Déplacements : Déplacements internationaux réguliers à prévoir (environ 1 voyage par

mois). Rémunération & Avantages : Salaire fixe + 13ème mois + prime de bilan + véhicule de fonction.

Le profil recherché

Expérience : Vous justifiez d'une expérience significative en management et développement commercial B2B dans un environnement industriel (idéalement Oil & Gas, pétrochimie, énergie ou services techniques).

Compétences techniques & commerciales : Vous maîtrisez les cycles de vente techniques rapides, la gestion de grands comptes industriels et les négociations à haut niveau d'enjeu. Posture :

Alliant vision stratégique et goût du terrain, vous savez à la fois fixer le cap et accompagner vos équipes lors de négociations clés.

Sensibilité Marketing : Vous comprenez les enjeux du positionnement de marque et de la génération d'opportunités en support du business. Langues : Anglais courant impératif au vu du périmètre international du poste.

Leader fédérateur(rice), orientation résultats, agilité d'esprit, autonomie, capacité d'analyse et aisance relationnelle dans un environnement PME en forte croissance.