

RESPONSABLE DE MARCHÉ INDUSTRIES ET ENVIRONNEMENT

L'ENTREPRISE

Producteur familial indépendant depuis 75 ans, le Groupe Saint Hilaire propose des solutions minérales essentielles à nos vies quotidiennes.

Nos solutions interviennent dans le domaine de l'industries & environnement, bâtiment & travaux publics, agriculture et alimentation animale

Afin d'accompagner nos clients, nous proposons des prestations de service sur mesure : analyse, broyage, concassage, transport, stockage et épandage.

Nos valeurs :

- RESPECT : honorer nos engagements envers les hommes et la nature
- AGILITÉ : être disponible et innover pour accompagner le développement de nos clients
- HONNÊTETÉ : construire des partenariats fiables et durables

PMI industrielle innovante, le Groupe Saint hilaire est engagé par nature depuis de nombreuses années dans une démarche de transition écologique visant à limiter son empreinte environnementale.

Notre feuille de route numérique vise à apporter des solutions métiers pour améliorer nos procédés et l'expérience client.

Afin de renforcer nos équipes, nous sommes à la recherche de notre futur responsable de marché Industries & Environnement ; spécialiste du traitement des eaux urbaines et industrielles, et du traitement des fumées.

Son rôle :

Rattaché à la direction, intégré dans une équipe commerciale dynamique, appuyé par un service qualité et marketing/communication, le responsable du marché industries et environnement est en charge de définir et d'appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise. Il doit analyser ce marché pour identifier les opportunités et les menaces, ainsi que pour établir une vision claire de la concurrence. Son rôle est de garantir la cohérence des actions commerciales avec les objectifs globaux de l'entreprise. En somme, il doit être un leader capable d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies commerciales efficaces et adaptées aux spécificités du marché concerné.

Ses missions :

- Animer le marché ; à la rencontre de l'utilisateur (ingénieur de production, opérateur et responsable de maintenance, et acheteur industriel)
- Accompagner techniquement le client pour mener à bien des études d'optimisation de traitement
- Elaborer de nouveaux produits
- Fidéliser, animer et développer les comptes existants en développant le chiffre d'affaires généré par chaque client
- Fidéliser, animer et développer les comptes existants en développant le chiffre d'affaires généré par chaque client
- Identifier les besoins clients et proposer des solutions adaptées
- Assurer la mise en place des commandes en adéquation avec nos exigences et celles du client
- Suivi et gestion du service après-vente
- Rédaction du mémoire technique pour les appels d'offres publics (collectivités)
- Réaliser des offres de prix en collaboration avec le service logistique et technique
- Développer les ventes de prestations de services : logistique, laboratoire et industrielles
- Négocier les contrats et les accords commerciaux en adéquation avec la stratégie de l'entreprise
- Évaluer et chercher à renforcer la satisfaction du client.
- Assurer l'envoi de la documentation techniques et qualités
- Veille marché
- Analyse de la performance et des résultats de son activité commerciale
- Participation aux salons

Compétences et qualifications :

- De niveau Bac + 5 ou expérience équivalente
- Très bonne connaissance dans le domaine de l'environnement et la chimie : traitement des eaux et des fumées, industries...
- Connaissance des normes métiers
- Aptitude à travailler en équipe et à collaborer avec les autres services de l'entreprise (marketing, technique, logistique, laboratoire...)
- Sens de la confidentialité, autonomie, rigueur et volontariat
- Sens du commerce
- Capacité relationnelle envers le client
- Innovation, Curiosité
- Beaucoup de déplacements au niveau national
- Anglais

Pour envoyer vos candidatures ou en savoir plus, contactez-nous !
France-mancipoz@saint-hilaire-industries.fr