



Are you
our new
colleague?

Ingénieur commercial H/F

Envie de faire partie d'une marque de renom en pleine expansion sur le marché porteur de la visserie inoxydable haute performance ?

Prises de décision rapide et responsabilités : vous recherchez une entreprise qui écoute vos propositions?

Vous souhaitez travailler sur des projets variés et apporter des solutions pour nos clients ?

Plus qu'un poste, nous vous proposons d'être acteur(rice) dans notre organisation, sur un poste clé.

Avant de vous parler de vos futures missions, laissez-nous vous exposer pourquoi nous choisir !

BUMAX® c'est :

Le fabricant spécialiste mondial des fixations en acier inoxydable de qualité supérieure. Il reste le leader des assemblages boulonnés inoxydables répondant aux applications les plus difficiles

Vivre une culture d'entreprise basée sur la confiance, l'expertise et la convivialité.

Exercer un métier riche et qui évolue en fonction des problématiques rencontrées.

Travailler dans une équipe dynamique et interagir facilement avec chacun(e) grâce à notre culture scandinave.

VOTRE ROLE

- Assurer la prospection auprès des ingénieurs conception/mécanique, bureau d'étude, et faire croître votre chiffre d'affaires avec de nouveaux clients : vous agirez sur la partie nord de la France principalement mais vous développerez aussi le marché Belge.
- S'assurer que nos produits sont spécifiés dans les applications client.
- Assurer la promotion et la contractualisation des ventes de nos produits, de la rédaction de l'offre jusqu'à la commande.
- Assurer le suivi des ventes via notre CRM.
- Développer votre réseau, notamment par l'intermédiaire des médias sociaux.

Une proportion de 40% de déplacements est à prévoir en France (notamment le Nord) et en Belgique.

A PROPOS DE VOUS

Idéalement issu(e) d'une formation technique (Bac+3 minimum), d'ingénieur ou commerciale
Ce poste peut être votre première expérience et le domaine commercial vous intéresse fortement

Vous êtes curieux/se et aimez assurer une veille du secteur industriel

Autonome, faisant preuve d'adaptabilité et rigoureux(se), vous êtes guidé(e) par le sens de la satisfaction client.

Vous aimez améliorer continuellement vos performances commerciales

Votre anglais vous permet d'échanger à l'oral et à l'écrit

Vous êtes également à l'aise avec les outils informatiques (pack office, CRM, ERP) et les réseaux sociaux

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

Un environnement international stimulant qui valorise vos atouts, vos idées et votre engagement ! La qualité de vie au travail est un élément important pour nous.

Equilibre vie professionnelle/vie privée :

- Charte de Télétravail
- Autonomie et flexibilité dans l'organisation du travail
- Comité des sports
- Des équipements extérieurs et intérieurs pour les repas et le repos

Avantages sociaux:

- PERO
- Intéressement
- Tickets restaurants
- Chèques vacances
- Mutuelle familiale attractive

Vous bénéficiez d'un parcours d'intégration international au sein de notre siège en Suède afin de découvrir le Groupe Bufab.

Poste en CDI basé à Corbas (69).

Rémunération selon expérience, rémunération variable et voiture de fonction

A compétences égales, priorité aux travailleurs handicapés et autres bénéficiaires de l'obligation d'emploi.

CONTACT

Pour candidater, envoyez CV et lettre de motivation à camille.feuillet@bufab.com / sara.blanchard@bufab.com