

Chargé d'Affaires Industrie H/F
Manutention Ergonomique / Solutions de Levage

Dans le cadre de notre développement, nous renforçons notre équipe commerciale en recrutant
Un CHARGE D'AFFAIRES H/F CENTRE-IDF
(Dpts : 91, 92, 93, 94, 75, 77, 78, 45, 10, 89, 58)

LIFTOP est une PME Française évoluant depuis 30 ans sur le marché de la Manutention Ergonomique. Notre forte croissance nous a permis de devenir un des leaders sur notre marché, grâce à des innovations, des solutions à forte valeur ajoutées, des produits et services spécifiques, permettant d'apporter à nos clients des solutions ergonomiques d'aide à la manutention.

LIFTOP c'est avant tout :

- Une **équipe dynamique et soudée** partageant des valeurs fortes mettant l'homme au cœur des process et de la performance
- Des **clients fidèles et prestigieux**, dans tous les secteurs d'activité (Agroalimentaire, pharmaceutique, chimie, Industrie, Automotive, Aérospatiale, Naval, Luxe...)
- Un **marché** de la manutention ergonomique **porteur et en croissance** organique régulière
- Une approche et des solutions sur mesure pour répondre précisément aux besoins de nos clients

Véritable ambassadeur de la société et de la marque, le chargé d'Affaires développe, sur une zone géographique dédiée une clientèle d'industriels variés.

Vous aurez en charge la commercialisation de nos différentes gammes de produits auprès d'une clientèle industrielle diversifiée (Grands groupes, ETI, PME, Donneurs d'Ordre...). Vous intervenez et négociez auprès de différents types d'interlocuteurs (dirigeants d'entreprise, responsables maintenance ou méthodes, mais aussi CHSCT, médecine du travail...).

Votre talent de négociateur complété par vos démonstrations de nos produits et systèmes chez nos clients, feront de vous un acteur incontournable sur votre zone.

Rattaché directement au Directeur Général, vos responsabilités seront les suivantes :

- Visiter et réaliser des démonstrations auprès d'une clientèle d'industriels (Grands groupes, ETI, PME, Donneurs d'Ordre...), s'attacher à acquérir des nouveaux clients stratégiques et nouer des partenariats durables,
- Vous assurez l'élaboration des offres via notre ERP, le suivi des projets en lien étroit avec le Bureau d'Études, avec rigueur, jusqu'à la conclusion des dossiers et l'installation de nos matériels.

- Développer les contacts avec les clients existants, garantir un suivi personnalisé des affaires, comprendre leurs enjeux et les accompagner afin de vous positionner comme un acteur incontournable,
- Accompagner les clients sur la dimension conseil et expertise pour proposer les meilleures solutions techniques,
- S'assurer de la bonne exécution des contrats : livraison, Installation, recouvrement...

Profil recherché :

Issu(e) d'une formation Bac+2/3 de type technico-commercial, vous justifiez d'une expérience commerciale de 2 ans minimum acquise dans la vente de produits et/ou solutions à forte valeur ajoutée technique dans un cadre B to B.

Poste en home office.

Rémunération attrayante et évolutive en fonction de vos résultats. VU de service tout équipé, frais et avantages.

Une formation à votre arrivée vous permettra d'être bien armé(e) pour démarrer votre mission. Rompu(e) au suivi d'indicateurs de performance commerciale, vous avez la culture du résultat.

Votre implication, votre dynamisme, votre esprit d'initiative et vos capacités d'organisation seront des atouts majeurs dans cet environnement. Vous souhaitez vous inscrire sur le long terme dans une structure à taille humaine reconnue pour son savoir-faire technique. Ce poste offre une réelle autonomie dans la prise de décision.

Pour postuler, merci de transmettre vos CV et lettre de motivation à :

cv@liftop.fr