

Pour renforcer l'équipe des ventes en France, Donau Carbon recherche :

Ingénieur technico-commercial (F/H)

Vous serez en charge de la vente de charbon actif et de services dans des secteurs variés tels que l'eau, les industries alimentaires, pharmaceutiques et chimiques.

Basé en Home-Office, vous rejoindrez une entreprise dynamique, en pleine croissance qui construit une partie de son avenir en France. Nous vous offrons un travail varié qui conviendra à un candidat autonome, avec une liberté d'organisation au sein de notre équipe.

Votre profil :

- De formation supérieure technique dans les domaines de la chimie, de l'environnement ou de l'agro ou une formation commerciale avec une très bonne compréhension technique
- Bénéficiant d'une expérience réussie dans un poste similaire dans les marchés de l'environnement, du traitement d'eau ou du domaine de la filtration
- Disposant des compétences de négociation, de communication et d'organisation
- Localisé en région Rhône-Alpes et disposé à voyager
- Ayant une bonne maîtrise de l'anglais à l'oral et à l'écrit, une autre langue est un atout

Vos missions :

- Mènera les actions nécessaires pour développer l'activité chez nos clients existants
- Prospectera sur des marchés ciblés pour assurer la croissance
- Représentera Donau Carbon chez nos clients ou sur des salons
- Sera responsable de l'élaboration et du suivi de ses offres
- Assurera la coordination avec les autres services : technique, production, laboratoire, administration des ventes

Vous trouverez chez nous un climat de travail ouvert et une rémunération axée sur la performance et le succès, dans une entreprise en forte croissance.

Vous vous sentez concerné(e) ? Alors nous aimerions faire votre connaissance.

Afin de préparer notre entretien, veuillez envoyer votre candidature avec votre CV et vos prétentions salariales à : personal@donau-carbon.com

Pour de plus amples informations sur le poste, contacter : Franck Honoré : franck.honore@donau-carbon.com