

OFFRE D'EMPLOI Alternant Chargé(e) d'Affaires Technico commercial(e)

INNOV'IA, leader européen dans le développement et la fabrication à façon d'ingrédients sous forme de poudre (poudre instant - ingrédients granulés - microcapsules), destinés aux marchés de l'alimentation humaine ou animale, de la cosmétique, de la pharmacie et de la chimie fine, recherche

Un(e) Alternant Chargé(e) d'Affaires Technico commercial(e)

basé(e) sur La Rochelle (17)

Votre profil : Vous avez le sens de l'organisation, savez vous adapter, êtes autonome, et gérer des projets. Vous maîtrisez la langue anglaise et éventuellement une ou plusieurs autres langues. Vous avez le goût du challenge et saurez défendre les intérêts de l'entreprise, en faisant preuve d'assertivité mais aussi d'empathie.

Vous exercez vos fonctions sous la Responsabilité du Directeur commercial.

Vos missions : (liste non exhaustive)

★ Stratégie commerciale

Participer à l'élaboration des budgets de ventes, par typologie de clients et par applications

Mettre en œuvre les actions permettant la réalisation de ses objectifs commerciaux annuels, individuels et collectifs

★ Gestion Clients

Assurer le développement et la fidélisation d'un portefeuille client, existant et à élargir

Participer à la prospective sur les métiers d'Innov'ia et ses filiales : la formulation de produits (par son Centre Recherche, Innovation et Développement Capsulae) et les technologies d'atomisation, de lit fluidisé, de microencapsulation et d'autres technologies en développement

Rédiger et faire signer les contrats commerciaux, ou autres documents juridiques

Appliquer la politique tarifaire et conditions contractuelles définie par la direction commerciale

Participer à différents salons professionnels ou conventions d'affaires en Europe

★ Gestion Projet / Gestions Clients

Travailler en étroite collaboration avec la R&I&D (Recherche, Innovation et Développement) sur les

projets clients .

Chaque client est un projet car le métier d'Innovia est d'accompagner sur mesure nos clients.

Participer à la prospective sur les métiers d'Innov'ia et ses filiales : la formulation de produits (par son Centre Recherche, Innovation et Développement Capsulae) et les technologies d'atomisation, de lit fluidisé, de microencapsulation et d'autres technologies en développement

Être l'interface entre le Client et les différents services interne (R&D, Supply chain, Qualité, Production, Finance) afin d'analyser et contrôler les demandes de nouveaux produits et/ou projets de ses clients

Participer aux audits clients

★ Pilotage

Réaliser les prévisions de ventes et les partager avec les métiers support (SC, Qualité, Finance) afin de les optimiser continuellement

Participer à différents salons professionnels ou conventions d'affaires en Europe

Assurer le suivi commercial et administratif par le biais du système ERP d'Innov'ia et ses filiales des projets de ses clients et/ou Prospects en collaboration avec les différents services impliqués de la demande du client à la facturation finale

Participer aux audits clients

Avoir une capacité de gestion projet, avec une approche polyvalente pour répondre aux différents secteurs d'activité et domaines de compétences d'Innov'ia et filiales tout en mettant en offre la proposition de valeur (de l'identification des besoins des clients , jusqu'aux solutions/ propositions conçues en concertation avec R&I&D, la Sécurité, la Qualité et la Méthodes/ Industrielles.

Suivre le pilotage commercial par des KPI (key performance indicators)

Formation : BAC+4 Commercial ou Ingénieur d'Affaires

Candidature à adresser à Isabelle OUVRARD : recrutement@innov-ia.com