



Annonce Business Developer

Homme ou femme de terrain, vous êtes par nature enthousiaste et vous aimez aller à la rencontre des clients et prospects, nous vous attendions !

Vous avez des compétences commerciales et vous bénéficiez d'un profil simple, travailleur, curieux, vous êtes également un bon communicant.

Désireux de mettre à profit vos qualités et expériences dans le but de développer l'activité du groupe PGS sur votre secteur commercial, vous serez l'ambassadeur des marques du groupe PGS.

Curieux de découvrir de l'intérieur, les activités et les besoins des industriels, vous aurez l'opportunité d'intervenir, d'accompagner et d'échanger dans une pluralité d'interlocuteurs dans une majorité de secteurs d'activités. (Logistique, Chimie, agroalimentaire, cosmétiques, pharmaceutique, agriculture, ...).

Vous désirez rejoindre et renforcer une équipe dynamique, jeune, motivée, envoyez-nous votre candidature, nous aurons plaisir à vous rencontrer !

Envoyer votre candidature à ronan.morin@groupepgs.com

PGS en quelques lignes :

Groupe industriel international de plus de 1300 collaborateurs, fort de 40 implantations sur l'ensemble de la France et en fort développement à l'international, leader français dans son domaine, spécialisé dans la fabrication, le reconditionnement de palettes, de manutention et leurs services associés, le **Groupe PGS** recrute **un / une Business Developer secteur**

- **Normandie (76/14/27/50/61)**

Sous la responsabilité du **Manager Commercial Territorial**, vous aurez principalement pour mission de :

- Commercialiser l'ensemble des produits et prestations du groupe en assurant une couverture terrain par des visites définies en toute autonomie ;
- Fidéliser et conquérir de nouveaux clients via des actions de prospection par différents canaux ;
- Assurer la mise en place d'actions commerciales ou marketing correctrices spécifiques ;
- Assurer une veille concurrentielle et conjoncturelle ;

Profil recherché :

H/F diplômé(e) d'une formation supérieure technique ou commerciale, vous justifiez d'une première expérience réussie dans le développement commercial idéalement acquise dans le secteur industriel ou de service.

Fin négociateur (trice) avec de solides connaissances techniques, vous aimez comprendre et convaincre. Attiré(e) par le terrain, capable de vous adapter à des interlocuteurs variés, vous avez la capacité de proposer des solutions différenciantes. Vous savez établir un plan d'action et structurer votre démarche commerciale de manière autonome.

Passionné(e) par votre métier, vous souhaitez mettre votre expertise technique et votre sens du résultat au service d'une entreprise dynamique, ambitieuse et performante ?

Basé idéalement à proximité de Rouen ou du Havre (76)

Rémunération : selon profil et expérience + variable (commissions et primes attractives), voiture de société et avantage liés à la fonction de commercial