



Commercial(e) B to B

La société MALIP, créée en 1961, est spécialisée dans la transformation du plastique souple et semi-rigide. Cette entreprise à la fois historique et dynamique, a récemment intégré le groupe GD COMMUNICATION au rayonnement National et Européen. Forte d'un process "tout intégré" (bureau d'études, production, personnalisation), MALIP conçoit et fabrique des produits standards et sur-mesure pour des clients très variés. L'équipe vise à la satisfaction de ses clients à la qualité des produits et au respect des délais.

Au cœur du service commercial, vous êtes en lien direct avec les clients. Votre mission allie une action commerciale et une interface permanente avec les services de production et logistiques. Vous serez amenée à travailler en autonomie sur un portefeuille client. Vous faites preuve de dynamisme, de prise d'initiative et de rigueur. Vos missions sont variées :

Sur votre secteur géographique, votre clientèle dédiée sera composée de PME, grands comptes, collectivités. Vous serez garant de :

- L'établissement d'une relation de proximité avec votre clientèle et leur fidélisation,
- La prospection pour enrichir votre portefeuille clients,
- Préparer les offres commerciales en fonction des attentes client / prospects.
- La vente de solutions adaptées aux besoins de vos différents interlocuteurs en prenant en compte les process internes,
- La bonne organisation et le pilotage de votre business.

Vous bénéficiez d'une formation à nos produits et d'un soutien de la part de nos services supports du groupe.

Plus qu'un profil nous recherchons une personne motivée et impliquée dans la croissance de notre entreprise.

- Passionné par la vente, vous avez à cœur de satisfaire vos clients
- Votre ténacité et votre goût du challenge vous permettent d'atteindre et de dépasser vos objectifs
- Votre persévérance, votre autonomie et votre proactivité, vos qualités rédactionnelles et d'élocution couplées à votre pugnacité, votre implication et votre capacité à être convaincant seront des qualités essentielles à votre réussite sur ce poste.
- Dynamique, autonome et organisé(e), vous avez un sens aigu de l'écoute. Votre perspicacité et votre capacité à convaincre seront vos meilleurs atouts pour mener à bien vos missions.

Notre parc et le savoir-faire de nos collaborateurs nous permettent de nous adapter: travail manuel, semi-automatique ou automatique, produits sur-mesure, petites et moyennes séries, MALIP peut le faire!

Certificat ou accréditation exigés :

- De formation Bac, Bac+2 dans le domaine commercial, vous disposez d'une expérience dans la vente en B to B,
- Vous êtes titulaire du Permis B

Rémunération : fixe + variable + frais (possibilité véhicule de société) + tél + tablette PC

Date de démarrage souhaitée : dès que possible.

Poste basé à Tourcoing (59) avec des déplacements ponctuels à prévoir.

Merci d'adresser votre candidature (CV et lettre de motivation) par mail cbozec@gdcommunication.fr