

**Offre d'emploi : Commercial (H/F) Logiciels & Services - Tunisie****Date de publication : 23/07/2018****Entreprise :**

I&H Polymer Engineering est un bureau d'étude sis au Technopôle de Sousse, spécialisé en plasturgie et mécanique numérique, en Tunisie. Notre établissement est le représentant officiel et exclusif de MISSLER SOFTWARE et SIMCON GmbH en Afrique du Nord. Il vous permet ainsi d'accéder au savoir-faire de plus de 20 années de conception, d'usinage numérique et de simulation des procédés de transformations des matières plastiques. Le savoir-faire de nos partenaires est basé sur plus de 800 projets réalisés avec des partenaires, en France, en Europe et dans le reste du monde, couvrant divers secteurs tels que : l'industrie de l'automobile, de l'aérospatial, du packaging, du médical, de l'électroménager, du meuble, de la recherche, ...

Dans le cadre de son développement important en Afrique du Nord, I&H Polymer Eng. recrute un(e) commercial (H/F) logiciels et services.

**Descriptif du poste****Commercial (H/F) Logiciels & Services - Tunisie**

Rejoignez le représentant de deux acteurs majeurs de l'édition de logiciel de CAO, CFAO et simulation à l'échelle internationale !

Vous êtes en charge du développement commercial et l'animation de notre portefeuille client en Tunisie. Vos clients cibles sont principalement des industriels en mécanique générale, des moulistes, des bureaux d'études et des universités. Vous bénéficiez d'une expérience dans des fonctions commerciales aussi bien en vente indirecte (via des intégrateurs) que vente directe (prospection et suivi de client en BtoB).

**Principales missions :**

- Analyser les marchés cible et développer les activités de notre société,
- Synthétiser les besoins des entreprises pour une exploitation au niveau de la direction commerciale,
- Répondre aux différentes sollicitations des entreprises sur les questions inhérentes aux différents services de notre société,
- Développement commercial et suivi d'un portefeuille client sur toute la Tunisie afin de leur proposer des services complémentaires (Logiciels, maintenance, formations, études, ...),
- Mettre en place les moyens d'échange (formulaire, ...) permettant une communication et une analyse des informations,
- Organiser des actions et/ou des manifestations de diffusion,
- Bonne gestion de l'outil CRM et de nos bases de données clients,
- Réalisation d'un reporting régulier, précis et détaillé de l'activité commerciale auprès de votre direction,
- De nombreux déplacements en Tunisie et à l'étranger sont à prévoir.

**Profil recherché :**

- De formation BAC+3 minimum,
- Fort tempérament commercial, dynamique et orienté résultat,
- Profil chasseur, capable de développer du nouveau business à haut niveau,
- Qualités humaines : nous recherchons une personne de valeur qui a un excellent niveau et une bonne présentation,
- Sens aigu de la relation client, excellente capacité d'écoute, d'analyse et de synthèse,
- Rigueur et autonomie,
- Capacité à travailler en équipe et en mode projet,
- Bonnes connaissances des outils bureautiques,
- La maîtrise du français est impérative. Toute autre langue parlée serait un atout.
- Le permis de conduire est indispensable,

Personnalité de terrain, votre esprit d'équipe et votre goût du challenge vous permettront de réaliser vos ambitions. Nous vous offrons l'opportunité de vous épanouir pleinement au sein d'une structure en forte croissance.

**Localisation :** Sousse - Tunisie

**Type de contrat :** Le présent CDD pourra se transformer en CDI à l'issue de la période d'essai de 6 mois.

**Rémunération :** À définir selon profil.

**Modalités de réponse :** Envoyer CV et lettre de motivation à [direction@ihpolymereng.com](mailto:direction@ihpolymereng.com)

**Modalités de recrutement :** Poste à pourvoir à partir de septembre 2018.