

AVEYRON LABO – OFFRE D’EMPLOI – CDI
Technico-Commercial terrain H/F

Implanté à Rodez (Aveyron) et fort de plus de 30 ans d'expériences, **Aveyron Labo** est un laboratoire d'essais développant son savoir-faire autour des 3 domaines :

- Santé animale,
- Agroalimentaire,
- Eau et Environnement.

Grâce à son système Qualité (ISO 17025), **Aveyron Labo** est reconnu par l'implication de ses équipes compétentes et qualifiées (plus de 100 salariés), ainsi que par ses compétences techniques (notamment accréditation Cofrac n°1-1706, essais, portée sur www.cofrac.fr, nombreux agréments ministériels...).

Aveyron Labo, c'est aussi une entreprise engagée, soucieuse de la qualité de vie au travail.

Le Laboratoire est [lauréat du Prix Egalité Professionnelle de la Région Occitanie](#) (édition 2015).

Afin de développer notre Force de vente dans les domaines d’activité Eaux / Environnement, nous recherchons un Technico-Commercial terrain H/F en CDI à temps plein.

Sous la responsabilité du Responsable du Pôle Clients, et après une formation à nos méthodes et à notre système qualité, le Technico-Commercial terrain H/F aura pour attribution les missions suivantes (liste non exhaustive) :

- Définir le plan d’actions commerciales dans son périmètre d’actions, en cohérence avec les objectifs fixés par le Responsable de Pôle,
- Etablir le plan de tournées (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques),
- Prospecter de nouveaux clients, de nouveaux marchés, et développer la clientèle existante et à venir selon un plan d’actions au préalable défini,
- Traiter la gestion administrative : prendre des RV, élaborer des devis, des conventions, des appels d’offre,
- Participer à la veille commerciale, technique et règlementaire (suivi de la concurrence, étude des prix, recherche et détection de marchés potentiels, évaluation des opportunités d’affaires...),
- Réaliser le reporting régulier des actions commerciales engagées et des résultats obtenus (résultats de prospection suite visites, salons, mailing...),
- Appliquer la démarche qualité du laboratoire au sein du service (ISO/CEI 17025), notamment par la création/mise à jour de procédures, suivi des écarts et des non-conformités, propositions d’actions correctives et/ou préventives...
- Assurer le relationnel avec les clients en répondant à leurs attentes et en étant à l’écoute de leurs demandes.

Nature du contrat : **CDI à temps complet, soit 35 heures en moyenne (37 heures hebdomadaires et 1 jour de RTT par mois). Recrutement prévu entre le 1^{er} juin et le 1^{er} septembre 2022. Poste basé à Rodez.**

Classification : **Selon le niveau d’expertise dans la fonction.** Rémunération brute mensuelle : Fixe selon le profil + prime sur le chiffre d’affaires individuel. Avantages sociaux : Tickets restaurant, primes de vacances et de présence, mutuelle d’entreprise.

Profil souhaité :

- **Profil scientifique Bac+3 à 5 en Chimie, Eaux et/ou Environnement avec expériences d’au moins 2 ans dans la fonction commerciale.**
- **Expérience en milieu du Laboratoire fortement appréciée.**
- Aisance dans l’expression orale et écrite.
- Maîtrise des techniques de vente (prospection/prise de RV, conduite d’entretien, suivi clientèle multicanal).
- Maîtrise des techniques de négociation.
- Connaissances appréciées des techniques et/ou méthodes analytiques employées dans un Laboratoire, et la réglementation associée.
- **Permis B en cours de validité.**

Savoir-être et comportements principaux :

- Avoir un bon relationnel et le goût du challenge.
- Etre organisé(e), rigoureux(se) et méthodique.
- Travailler en équipe, être curieux et avoir une capacité de prise de recul.
- Faire preuve de dynamisme, de polyvalence.

Merci d'adresser votre CV actualisé et une lettre de motivation (format Word ou PDF) à :
Mme Aminata TRANIER, Responsable des Ressources Humaines (drh@aveyron-labo.fr).

Plus d'informations sur nos activités sur www.aveyron-labo.com, sur [LinkedIn](#) et sur [YouTube](#).