

Depuis près de 50 ans, MIXEL compte parmi les leaders de la conception et de la fabrication d'agitateurs industriels pour les grands comptes de l'environnement, de la chimie, de l'agroalimentaire, la pharmacie la cosmétique etc... et les sociétés d'ingénierie, en France et à l'international.

Grâce à son usine française et sa filiale chinoise, MIXEL a su s'imposer sur le paysage international pour répondre à toutes les demandes spécifiques de sa clientèle à forte notoriété.

MIXEL se caractérise par sa culture humaine forte et par sa capacité à avoir su intégrer tous les métiers industriels au sein de l'entreprise (R&D, B.E conception, usine de production, installateurs, etc.).

Rejoindre MIXEL c'est faire le choix d'intégrer une société indépendante en fort développement où chacun pourra développer sa carrière grâce à l'esprit entrepreneurial qui y règne tout autant que la cohésion d'équipe.

Dans le cadre de son développement, MIXEL recrute un nouveau :

Technico-Commercial France et Export de proximité H/F

Poste basé à LYON

Rattaché au Directeur Commercial, vous serez chargé du développement de votre business sur la zone géographique qui vous sera confiée (France, Europe de proximité et Maghreb) conformément à la stratégie commerciale énoncée. A ce titre, vous aurez notamment pour mission de :

- Identifier, sur votre zone, les opportunités de croissance auprès de la clientèle de grands comptes industriels et grosses sociétés d'ingénierie et assurer la phase de négociation jusqu'au closing en apportant une forte dimension de conseil technique
- Construire vos offres technico-commerciales avec l'appui de notre B.E Design,
- Assurer une veille permanente sur votre marché quant aux offres concurrentes et évolution du marché par le biais de salons notamment
- Recherchez des partenaires commerciaux locaux (agents) que vous piloterez pour développer les parts de marché de MIXEL en local

Manager de projets, vous êtes capable d'appréhender la dimension technique et commerciale de vos actions sur nos cycles de vente pouvant aller jusqu'à 24 mois.

Diplômé d'une formation technique, vous avez développé une appétence pour le développement d'affaires/business et savez en assurer la fidélisation. Vous justifiez d'une première expérience à l'international auprès des acteurs du marché industriel chimie, agro, pharma etc... et/ou ingénieries (EPC). Votre niveau d'anglais sera suffisant pour travailler dans cette langue. Doté d'un esprit entrepreneurial et sachant travailler en équipe, votre autonomie, votre curiosité et votre forte sensibilité à commercialiser des équipements techniques complexes seront vos atouts pour réussir et évoluer dans vos missions.