

Responsable d'affaires / des ventes cvc (H/F)

51100 Reims [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 45000 / An

L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forte de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : Informatique, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce /Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Le poste

Notre client est une filiale française d'un groupe spécialiste des composants techniques pour l'industrie (connecteurs, presse-étoupes, systèmes de ventilation...). Présente à l'international, notre entreprise se distingue par sa culture de l'innovation, la qualité de ses produits et sa proximité avec ses clients industriels.

Dans le cadre du lancement d'une nouvelle gamme de valves et de raccords destinée aux marchés du chauffage et de la distribution d'eau potable, nous recrutons un(e) Responsable d'Affaires CVC H/F, qui jouera un rôle central dans le développement de cette activité et la commercialisation des produits.

Missions :

- Rattaché(e) au Directeur Commercial, et bénéficiant de l'appui de 3 commerciaux qui couvrent le territoire national, vos missions seront les suivantes :
- Participer à l'adaptation de l'offre aux spécificités du marché français (normes, besoins utilisateurs, calibrage des gammes, dimensions, etc.).
- Collaborer à la création des supports techniques et commerciaux (documents d'aide à la vente, argumentaires).
- Initier et développer les relations commerciales avec les acteurs du marché via des actions de prospection, en local dans un premier temps, puis plus largement dans un second temps : fabricants OEM et distributeurs professionnels
- Structurer et piloter votre activité avec un plan d'action commercial clair (prospection, visites, salons professionnels).
- Offrir un soutien technique à l'équipe commerciale nationale sur les produits Chauffage & Eau.

Vous contribuerez également à la reprise progressive de la relation avec les clients français OEM actuellement suivis par notre maison mère en Allemagne.

Autres informations :

- Déplacements récurrents les 6 premiers mois au siège du groupe à la frontière allemande
- Déplacements ponctuels au siège de la filiale française en Champagne
- Poste en itinérance à 50%
- Rémunération fixe négociable selon profil et expérience : 45 à 55K€ brut annuel + variable (15 à 20% du salaire brut)
- Avantages : véhicule, frais de déplacement, équipements nomades, etc.

Le profil recherché

- Expérience confirmée dans le domaine CVC (chauffage, robinetterie, plomberie, raccords).
- Solides compétences techniques et appétence commerciale
- Maîtrise de l'anglais ou de l'allemand professionnel (interactions régulières avec le siège en Allemagne)
- Forte autonomie, esprit d'analyse, sens de la relation client et goût du développement.