

## RECRUTE SON (SA)

## CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### CONTEXTE

Dans le cadre de son développement, Pantacom, spécialiste des objets de communication responsables auprès des professionnels, recherche un(e) chargé(e) de développement commercial.

Pantacom est une structure à taille humaine, animée par une équipe jeune et dynamique. Nous travaillons avec des clients de tous les secteurs d'activités (agroalimentaire, laboratoire pharmaceutique et cosmétique, édition/média, prêt à porter, secteur tertiaire et industrie). Pantacom développe une approche sur-mesure et innovante pour chaque client tout en partageant ses valeurs et ses engagements éco-responsables au quotidien.

### MISSIONS

Rattaché(e) à la directrice commerciale, le/la commercial(e) aura pour objectif principal de **développer son portefeuille clients** dans divers secteurs d'activités.

- Définir et mettre en œuvre au quotidien une stratégie de développement commercial, en accord avec la direction,
- Effectuer la découverte du projet de vos prospects/clients, budget, délai, décideurs, ...,
- Vous aurez aussi la responsabilité des achats auprès de nos différents fournisseurs en France et en Europe, sous le contrôle de la direction,
- Assurer le suivi administratif des dossiers et réaliser un reporting régulier de votre activité auprès de la direction,
- Gérer, fidéliser, suivre, animer votre portefeuille au quotidien,

Votre implication, votre dynamisme et votre envie de relever des challenges seront les clés de votre évolution chez Pantacom. Une formation technique sur les produits est assurée dès l'embauche et votre responsable vous épaulera dans votre progression.

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Horaires : du lundi au vendredi : **35h**

Le poste est un CDI

Poste basé à 1av des Améthystes 44300 Nantes

Début du contrat : dès que possible

Primes sur réalisation d'objectif. Rémunération selon profil

Avantage : part employeur mutuelle d'entreprise et autres à venir

### PROFIL RECHERCHÉ

Vous souhaitez construire fièrement vous-même votre portefeuille clients ? Rejoignez Pantacom, nous vous assurons une ambiance et une intégration au Top pour une meilleure adaptation au poste !

Nous recherchons un **profil de commercial(e) B2B** étant à l'aise au téléphone et avec une expérience souhaitée dans l'objet de communication.

Autonome, organisé(e), vous prenez toutes les bonnes initiatives pour faire progresser votre chiffre d'affaires. D'un tempérament déterminé, vous possédez naturellement un excellent relationnel !

Votre esprit de synthèse et votre sens des priorités vous permettent de vous organiser efficacement au quotidien pour traiter un large panel de clients.

Habile négociateur(ice) confirmé(e), vous savez mettre en avant les points forts de Pantacom et de nos produits.

**Un plus à votre candidature ?** Des connaissances sur le logiciel Illustrator.

Vous souhaitez vous investir à long terme au sein d'une société et travailler au sein d'une équipe dynamique, fortement attachée au respect des valeurs humaines et du développement durable, alors rejoignez-nous.

Nous vous demandons une très grande aisance sur poste informatique, le reste n'est qu'adaptation. Des compétences affirmées sur le pack office semblent néanmoins essentielles à la prise du poste.



Déposez votre candidature dès maintenant par mail à [recrutement@pantacom.fr](mailto:recrutement@pantacom.fr)

Confidentialité des candidatures garantie.