

INGÉNIEUR(E) D'AFFAIRES GRANDS COMPTES – INDUSTRIE & LOGISTIQUE (H/F)

SOLS TECHNIQUES & SOLUTIONS CAOUTCHOUC

De l'atelier au quai : sécurité, anti-fatigue et conformité technique pour protéger les équipes, la production et les flux.

CONTRAT CDI · temps plein · statut cadre	LOCALISATION Nord (1 poste) et Sud (1 poste) · poste itinérant, déplacements France et Europe	PÉRIMÈTRE France et Europe · grands comptes multi-sites
RATTACHEMENT Directeur commercial	ÉQUIPE Équipe Industrie & Logistique, en création : 2 ingénieurs d'affaires et 2 chargés d'affaires	DÉMARRAGE Dès que possible

VOTRE RÔLE

Vous participez à la création de notre équipe Industrie & Logistique, dédié aux sites de production, ateliers, plateformes logistiques et services maintenance, hors secteur agroalimentaire. Vous prenez en charge un portefeuille de grands comptes et de prospects stratégiques, que vous développez, en direct et avec nos partenaires distributeurs, jusqu'au déploiement multi-sites, en France puis en Europe. Vous accompagnez également la montée en compétences des chargés d'affaires de l'équipe.

ID GROUP EN BREF

Fondé en 1996 par deux passionnés de ski qui voulaient des sols plus sûrs, ID Group conçoit et fabrique des solutions en caoutchouc et des revêtements de sol techniques. Nos produits sont fabriqués en France, sur notre site de Wormhout (59) ; notre siège est à Porte-de-Savoie (73) et nous sommes certifiés ISO 9001. Élevages, industries agroalimentaires, sites industriels, équipements sportifs et de loisirs, distribution spécialisée : nos sols accompagnent leurs utilisateurs en France et en Europe.

LE CONTEXTE

ID Group ouvre une nouvelle étape de son développement. Nous organisons désormais notre force commerciale par marchés utilisateurs (agroalimentaire, distribution spécialisée, sport et loisirs, industrie et logistique) pour être au plus près de celles et ceux qui utilisent nos sols au quotidien, comprendre leurs usages et leur apporter des solutions sur mesure. Cette proximité renforce aussi notre action aux côtés de nos partenaires distributeurs, qui restent un relais essentiel pour servir nos clients : nous créons la demande chez l'utilisateur et la servons avec eux. Une équipe par marché, une ambition européenne : c'est dans ce cadre que nous créons ce poste.

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

- Un poste créé dans le cadre d'un projet de transformation porté par la Direction Générale : vous contribuez à construire, pas seulement à exécuter.
- Un fabricant français à taille humaine, avec des circuits de décision courts et une vraie proximité avec la production.
- Une culture d'entreprise fondée sur trois valeurs : **Respect, Curiosité, Efficience**.
- Un parcours d'intégration structuré : produits, site de production, outils et clients clés.

VOS MISSIONS

1 Conquérir et développer des grands comptes

- Identifier et ouvrir les comptes industriels à fort potentiel : groupes multi-sites, sites de production, logistique, maintenance.
- Accéder aux décideurs et prescripteurs : acheteurs, responsables HSE, directeurs de site, services maintenance et travaux.
- Négocier et conclure des contrats-cadres multi-sites incluant réassort récurrent et solutions sur mesure.
- Travailler en synergie avec les distributeurs et partenaires de votre secteur : co-prospection, orientation des affaires vers le bon canal, formation et appui technique de leurs équipes.

2 Vendre la performance, pas le mètre carré

- Réaliser des audits de site pour qualifier les besoins : sécurité, anti-fatigue, antistatique, résistance chimique, classement feu.
- Construire des offres argumentées sur le coût total d'usage et la conformité technique, en lien avec le bureau d'études et la production.
- Piloter les appels d'offres et les consultations, de la qualification (go / no go) à la négociation finale.

3 Structurer et transmettre

- Élaborer les plans de compte et piloter le déploiement des contrats, site par site, en France et en Europe.
- Accompagner et coacher les chargés d'affaires de l'équipe sur les méthodes grands comptes.
- Contribuer à la construction de l'équipe : offre qualifiée, références, outils de vente, indicateurs de suivi dans le CRM.

VOTRE PROFIL

- Formation Bac+5 ingénieur ou école de commerce, ou Bac+3 technique complété par une solide expérience.
- Expérience de 8 ans minimum en vente de solutions techniques B2B à l'industrie, dont une part significative en gestion de grands comptes.
- Maîtrise des cycles de vente longs, des contrats-cadres et des appels d'offres privés.
- Aisance avec les sujets HSE, sécurité au travail et conformité technique (EPI, sols techniques, aménagement industriel : un plus).
- Réseau dans l'industrie apprécié.
- Capacité à transmettre et à fédérer une équipe en construction.
- Anglais professionnel indispensable ; une autre langue européenne est un atout.

EN PRATIQUE

RÉMUNÉRATION	Fixe 42 000 – 46 000 € brut annuel + variable
DÉMARRAGE	Dès que possible
CANDIDATURE	CV et lettre de motivation à rh@id.group

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.