SPECIFIC POLYMERS

ALTERNANCE – CONTRAT D'APPRENTISSAGE

CHARGÉ(E) DE PROSPECTION COMMERCIALE
CHIMIE DES POLYMERES ET DES MATERIAUX

MISSION

Dans le cadre de cette alternance, le ou la chargé(e) de prospection commerciale jouera un **rôle essentiel dans la valorisation de l'offre de l'entreprise et dans le développement de son activité commerciale**. Il/elle sera en première ligne pour structurer l'activité de prospection commerciale pour faciliter les échanges commerciaux avec les clients, collecter leurs besoins, identifier les opportunités et de confronter ces attentes à notre offre de produits et de services.

Sa mission consistera également à rendre cette offre claire, visible et adaptée à chaque cible. Pour cela, il/elle **cartographie le réseau de clients et partenaires par secteur stratégique et participe activement à la formalisation des offres** (conception de supports de présentation, rédaction de contenus valorisants, etc.).

Acteur(trice) du développement commercial, il/elle **prendra part aux démarches de prospection** et partagera les informations clés recueillies auprès des clients pour affiner la stratégie commerciale et renforcer l'impact des actions de vente.

Secteur professionnel : Chimie des Polymères et Matériaux, Innovation

ACTIVITES SPÉCIFIQUES	
Structuration et valorisation de l'offre commerciale	• Participer à la formalisation de l'offre commerciale par secteurs stratégiques. • Proposer des supports de présentation et de communication clairs et adaptés à chaque service ou thématique. • Rédaction de contenus (plaquette de présentation, descriptions des offres, articles de newsletter, etc.) permettant de clarifier l'offre et de favoriser les actions de marketing opérationnel. • Identifier la littérature et les informations pertinentes à partager avec les clients pour mettre en avant les produits phares. (Partager ces informations avec la responsable marketing opérationnelle pour mise à jour du site, communication réseau et newsletters en lien avec les produits)
Avant-Ventes - Développement commercial et gestion de la relation client	• Identifier les prospects cibles (clients / contacts) par secteur. • Mapper le réseau des clients et partenaires par secteurs stratégiques. • Identifier les interlocuteurs (prospects stratégiques identifiés ; anciens clients ; partenaires de projets collaboratifs) clés par secteur d'activité, et organiser des échanges dédiés pour présenter notre offre. • S'assurer que les principaux clients connaissent l'offre globale (transversalité entre Produits R&D, services analytiques, synthèse à façon, etc.). • Assurer le premier niveau de réponse aux nouvelles demandes clients : comprendre et qualifier le besoin, orienter le prospect vers les offres les plus pertinentes, vérifier la cohérence entre la demande exprimée et les solutions proposées par l'entreprise. Fournir les documents et ressources techniques nécessaires (fiches TDS/MSDS, publications, liens, etc.) et transmettre à l'équipe technique uniquement les demandes les plus structurées ou à fort potentiel.

	• Assurer le suivi commercial des prospects, des clients actifs et des anciens clients. Collecter, structurer et analyser les retours clients afin d'alimenter une démarche d'amélioration continue de l'offre et de renforcer la pertinence des actions commerciales. • Connaitre les processus de gestion commerciale et assurer l'activité en période d'absence de la responsable Gestion commerciale.
Intelligence commerciale et coordination interne	• Contribuer à la structuration et au déploiement des processus de suivi commercial liés aux produits et services, et participer à la définition des interfaces et responsabilités entre les départements Commercial & Marketing (C&M) et Scientifique & Technique (S&T). • Collecter de l'information sur les clients (secteurs, thématiques) pour structurer la base de données. • Échanger étroitement avec l'équipe technique pour apporter un premier niveau d'accompagnement technique aux clients (validité de références, montée en échelle, etc.). • Participer à l'analyses des ventes, collecte des feedbacks clients et interprétation. • Communiquer avec les équipes S&T.

Domaine	Compétences clés Génériques
Aptitudes commerciales	- Sens aigu de la relation client : capacité à identifier les opportunités. - Aisance dans la prise de contact, la présentation de l'offre et l'entretien de la relation client. - Orientation client : sens de l'écoute, compréhension fine des besoins, capacité à proposer des solutions adaptées.
Structuration d'activité	- Savoir identifier les prospects clés, cartographier les réseaux clients/partenaires et structurer une approche sectorielle.
Compétence Scientifique et Techniques	- Capacité à comprendre les enjeux techniques pour orienter les clients de manière pertinente. *Une formation et de connaissances en chimie des polymère est un réel plus pour cette alternance.*
Compétences relationnelles et organisationnelles	- Savoir assurer une excellente communication interne pour collaborer efficacement avec les équipes internes (technique, marketing, gestion commerciale). - Avoir un esprit d'analyse et de synthèse pour structurer l'offre, analyser les retours clients et ajuster les actions commerciales.
Clarification de l'offre – Qualités rédactionnelles	- Capacité à rédiger des contenus clairs et impactants pour les supports commerciaux, les articles de newsletters, les fiches produits, etc. - Capacité à valoriser une offre complexe : savoir adapter le discours commercial à des produits ou services techniques.
Autonomie, rigueur, capacité à trouver des solutions par soi-même	- Capacité à gérer plusieurs missions en parallèle, à suivre les prospects/clients dans la durée.
Outils et Langues	- Maîtrise des outils de communication et de présentation (suite office) - Maîtrise de l'anglais, à l'écrit comme à l'oral

Profil recherché

Nous recherchons un/une alternant(e) dont les compétences en développement commercial et en gestion de la relation client seront au cœur du poste. Une bonne compréhension technique des produits et services, notamment dans le domaine scientifique de la chimie des polymères et des matériaux, permettra d'identifier précisément les besoins des clients et d'enrichir les échanges.

Nous attendons une personne capable de :

- Valoriser une offre scientifique complexe auprès de différents interlocuteurs.
- Mener efficacement prospection, démarchage et négociation commerciale.
- Faire preuve d'autonomie, de rigueur, ainsi que d'un excellent sens de l'écoute et de la communication.
- Comprendre les enjeux techniques liés à nos produits et services (R&D, synthèses sur mesure, support analytique, modélisation).
- Collaborer étroitement avec les équipes techniques pour garantir un accompagnement client de qualité.

Comment postuler ?

Envoyer votre CV et lettre de motivation à

- alain.graillot@specificpolymers.fr