

La société

SPECIFIC POLYMERS est une PME française innovante spécialisée dans la conception et le développement de matériaux polymères sur mesure. Forte de plus de 20 ans d'expertise, l'entreprise s'appuie sur un savoir-faire reconnu en synthèse organique, chimie des polymères et science des matériaux pour accompagner industriels et acteurs académiques dans leurs projets de recherche et développement.

Nos équipes évoluent dans un environnement stimulant, au cœur de projets R&D multidisciplinaires, en lien avec des secteurs stratégiques tels que l'énergie, la santé, l'environnement, la mobilité et les matériaux haute performance.

Présentation du poste

Nous recherchons un(e) **Responsable Développement Technico-Commercial et Marketing** dont la mission principale sera de dynamiser et de participer au développement de l'activité technico-commerciale, tout en organisant et optimisant la démarche marketing opérationnelle de l'entreprise.

À l'interface entre les équipes R&D et le marché, vous assurez la qualification des opportunités, la valorisation de nos expertises technologiques et la mise en œuvre d'actions concrètes contribuant au développement commercial et au renforcement de notre positionnement.

Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, vous serez amené(e), dans le cadre de vos missions, à effectuer ponctuellement des déplacements en France et à l'International.

Les missions du poste

Gestion Technico-commerciale

- **Assurer la gestion opérationnelle de l'activité technico-commerciale** liée à la vente de nos Produits R&D en étant l'interface de premier niveau avec les clients et prospects : En collaboration étroite avec la chargée des opérations administratives et commerciales, le poste a pour but la qualification des besoins, l'accompagnement et l'orientation des prospects et clients vers l'offre la plus pertinente avec un rôle de filtre et de structuration des demandes avant transmission ciblée à l'équipe technique.
- **Assurer le suivi commercial des prospects, des clients actifs et des anciens clients.** Collecter, structurer et analyser les retours clients afin de favoriser les conversions, d'alimenter une démarche d'amélioration continue de l'offre et de renforcer la pertinence des actions commerciales. S'assurer que les principaux clients connaissent l'offre globale (vente de produits et de services).
- **Connaitre les processus de gestion commerciale et assurer l'activité en période d'absence de la chargée des opérations administratives et commerciales**

- **Structurer et construire la cartographie du réseau clients, prospects et partenaires** par secteurs stratégiques, en identifiant les cibles prioritaires et les interlocuteurs clés (prospects stratégiques, anciens clients, partenaires de projets collaboratifs), afin d'organiser des échanges qualifiés et ciblés pour la présentation de l'offre et le développement d'opportunités commerciales à fort potentiel.

Gestion des opérations marketing

- **Assurer la gestion, la structuration et l'optimisation continue du marketing opérationnel** (newsletter, campagnes de mailing, communication LinkedIn, etc.), à travers le pilotage du planning d'actions, l'analyse de leur performance et leur amélioration continue, avec pour objectif la génération de leads commerciaux qualifiés et leur valorisation effective en opportunités business.
- **Produire et structurer des contenus à forte valeur ajoutée** (plaquettes, offres, newsletters, supports projets, livres blancs...) en s'appuyant sur une connaissance approfondie des produits et services, des échanges avec les équipes scientifiques et une veille active. Objectif : clarifier l'offre, valoriser les produits stratégiques et alimenter efficacement les actions de marketing opérationnel (site web, communication digitale, newsletters).
- **Gestion et organisation des congrès et salons professionnels** : identification des événements pertinents en lien avec les axes stratégiques de l'entreprise, analyse des modalités et coûts de participation, contribution à la définition du plan annuel de participation en cohérence avec les priorités et budgets. Organisation opérationnelle des événements (logistique, supports, coordination), préparation et réalisation de pitch, planification et participation aux rendez-vous B2B afin de valoriser efficacement les produits et services.
- **Analyse de la performance des actions de marketing opérationnel** : suivi et interprétation des KPI, optimisation des tableaux de bord et des indicateurs de pilotage. Identification des leviers d'amélioration et formulation de recommandations concrètes visant à accroître la génération et la conversion de leads commerciaux.

Profil et Compétences attendues

Le poste s'adresse à un profil disposant d'une **formation initiale en chimie, idéalement en chimie organique et/ou chimie des polymères** (Master ou école d'ingénieur), complétée par une **spécialisation en développement commercial et/ou marketing** (double diplôme, mastère spécialisé, formation complémentaire ou expérience significative dans ces fonctions).

Nous recherchons une personne capable de **conjuguer compréhension technique approfondie et sens du développement business**, afin de valoriser une offre scientifique complexe auprès d'interlocuteurs industriels et académiques.

Une expérience de 3 à 5 ans en environnement B2B scientifique ou technologique est souhaitée. Toutefois, un profil avec moins d'expérience et présentant un parcours cohérent, une forte motivation et une réelle appétence pour le développement commercial pourra également être considéré.



Pourquoi rejoindre SPECIFIC POLYMERS ?

Vous aurez l'opportunité de :

- Contribuer activement au développement commercial et marketing de projets R&D innovants à forte valeur ajoutée.
- Conjuguer expertise scientifique et impact business concret, avec une réelle autonomie dans vos missions.
- Vivre une expérience enrichissante dans une entreprise à taille humaine et dans un environnement dynamique et collaboratif.

Contrat de travail

- **Statut Cadre - 39 heures hebdomadaires** donnant droit à 10 jours de Repos Compensateur de Remplacement pour une année complète.
- **Prise de fonction** : Dès que possible

Rémunération et avantages

Rémunération :

- Fixe : 32 000 à 36 000 € (selon expérience)
- Variable : Prime sur objectifs % de la rémunération annuelle
- Prime de vacances conventionnelle
- Prime d'intéressement

Avantages :

- Tickets restaurant (Part employeur 60%)
- Chèques Vacances et Cadeaux
- Plan d'Epargne Entreprise
- Mutuelle avec prise en charge 100% employeur
- Télétravail possible 1J/semaine

Candidature

Les candidatures (CV et lettre de motivation) sont à adresser à l'adresse suivante :

- rh@specificpolymers.fr

Merci de préciser en objet de votre email la référence :

- « RESPONSABLE DEV. TECHNICO-COMMERCIAL & MARKETING ».

