



The prime solution for pipes.

Responsable de Prescription Primus Line France Sud (basé Lyon-Marseille)

Secteur retubage-réhabilitation de canalisations pression- eau / industrie / gaz /pétrole par conduite souple innovante avec références en France depuis 4 ans. H ou F base technique vous êtes organisé et autonome, curieux, à l'écoute des autres et apporteur de solutions, vous savez travailler en équipe internationale avec maîtrise de l'anglais, vous aimez développer durablement, enthousiaste et persévérant dans vos actions. Rôle à la fois technique et commercial, de la recherche et découverte du besoin jusque la réalisation de la vente par l'installateur agréé et le suivi des chantiers pour fidéliser le client .

Qui sommes-nous ? Un groupe allemand à la fois familial et international, solide et innovant.

Conduite souple Primus Line ? Une solution technique fiable avec 20 ans de références pour réhabiliter les canalisations sous pression quels que soient les domaines. Un pionnier dans son domaine.

A la recherche d'une personnalité équilibrée et stable, dynamique et volontaire, à la fois technique et commerciale pour construire et accompagner durablement notre développement en fidélisant nos clients .

Superviseur direct : Directeur France

Tâches - Responsabilités :

- Gérer entièrement et développer la moitié Sud de la France - environ la moitié de la France d'abord, puis éventuellement un quart sud-est de la France ensuite (à terme, le Sud pourrait être divisé) en faisant connaître notre technologie à la fois innovante, respectueuse de l'environnement et avec des atouts techniques très forts.
- Des références Primus Line existent déjà, l'objectif est de développer et de promouvoir notre solution auprès des clients finaux industriels et des services d'eau dans le secteur renouvellement/réhabilitation des canalisations pressions. Eventuellement via d'autres partenaires comme des sociétés d'ingénierie, des entrepreneurs, ... mais toujours en lien direct avec le client final intéressé au premier chef à valoriser durablement son patrimoine.
- Faire partie de l'aventure France qui a démarré en 2018, et développer le marché de manière assez significative pour pouvoir intégrer un nouveau collaborateur dès que possible. Créer de l'emploi durable, c'est aussi notre responsabilité.

Compétences / qualifications nécessaires :

- Homme ou femme avec diplôme technicien ou ingénieur et 1^{ère} expérience commerciale prouvée dans un domaine proche du monde des canalisations sous pression
- Compétences linguistiques en anglais (B2 ou C1) qui est la langue utilisée en interne ; langue maternelle française
- Expérience avérée dans la vente de solutions avec forte valeur ajoutée proches du domaine de la réhabilitation de canalisations ou du no-dig dans le secteur de l'eau et/ou de l'industrie.
- Expérience dans le suivi de projets sur le long terme : de l'étude de faisabilité jusqu'à la commande et le support à l'installation ou supervision de chantier, avec une capacité à générer de nouveaux contacts et ensuite à gérer les relations clients.

Qualités humaines :

- Motivé, enthousiaste, capacité à travailler en autonomie,
- expérience prouvée dans la résolution de problèmes et la mise en place de solutions
- Fort esprit d'équipe et collaboration croisée avec le Responsable du développement International, avec le Département Technique et avec le Département Marketing basés en Bavière à notre Siège.
- Fortes capacités d'organisation et de gestion du temps, et d'information auprès de son N+1
- persévérance jusqu'à ce que les objectifs soient atteints (processus de vente long)
- Facilité à composer avec les différents intervenants sur une opération (bureaux d'études, clients finaux, autorités locales...) pour un même objectif de réussite commune

Autres connaissances nécessaires pour partager en interne :

- Microsoft office & CRM
- Rapports mensuels et surveillance des solutions concurrentes / de l'environnement / de l'évolution du marché

Moyens :

Véhicule de fonction, ordinateur, téléphone portable, travail sur sa région en home office.

Merci d'indiquer vos prétentions financières avec votre candidature en répondant à :

Philippe FERRER

Tel 06 79 70 13 44

Mail : philippe.ferrer@primusline.com