

Assistant Administratif & Commercial

Temps plein, CDI

VOURLES (69)

40000 € - 55000 €

Exprimez vos talents !

Votre mission est de développer et pérenniser notre activité commerciale en définissant des stratégies de croissance adaptées aux besoins du marché. Votre rôle est essentiel pour identifier de nouvelles opportunités, renforcer nos relations clients et contribuer au lancement de services innovants.

Vous :

- Gérez les offres commerciales, leur émission et négociation avec le support des équipes techniques, et suivez les programmes de qualifications et d'essais sur plusieurs laboratoires en France et à l'international
- Participez à l'élaboration et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale en définissant les plans de développement et les plans d'actions associés
- Développez des liens solides et pérennes avec vos comptes clients en acquérant une pleine connaissance de leur organisation, modèle commercial et stratégie de développement
- Définissez et déroulez un plan de business développement pour générer de la croissance sur des marchés et/ou services peu ou pas exploités
- Détectez les nouvelles opportunités commerciales et contribuez au développement et au lancement de nouveaux services pour répondre aux attentes du marché

Déplacements ponctuels à prévoir en France (1 à 2 fois par mois).

VOS COMPÉTENCES QUI FERONT LA DIFFÉRENCE

Vous êtes force de proposition ? Vous saurez identifier les besoins complémentaires de vos clients et coordonner les expertises internes pour proposer des solutions complètes et pertinentes.

Vous faites preuve d'autonomie, de proactivité et d'organisation ? Vous planifierez efficacement vos actions commerciales, mettrez en place des indicateurs de suivi et piloterez vos stratégies avec rigueur pour atteindre vos objectifs.

LCIE Bureau Veritas

Rejoindre le LCIE Bureau Veritas aujourd'hui, c'est intégrer un **pôle technique de haut niveau**, pour y développer des compétences à forte valeur ajoutée dans les **métiers de l'électricité et de l'électronique** en combinant **performance, intégrité, ambition et humilité**.

Le LCIE Bureau Veritas garantit l'égalité des chances à tous les candidats. Chaque candidature reçue est prise en considération indépendamment de l'origine ethnique et raciale, des opinions, des croyances, du sexe, de l'orientation sexuelle, de la santé ou du handicap.

Publié le

28 janvier 2026

Vous cultivez l'esprit d'équipe ? Vous collaborerez naturellement avec vos collègues et votre hiérarchie pour mobiliser les compétences nécessaires et garantir la satisfaction de vos clients.

Vous maîtrisez l'anglais ? Un atout pour échanger avec nos équipes internationales et nos clients à l'étranger.

Bâtissons ensemble un monde de confiance !

Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +3 en commerce ou industrie minimum ou équivalent, vous disposez d'une expérience de 2 ans minimum en développement commercial.

Permis B indispensable.

Pourquoi nous rejoindre ?

- L'action au quotidien !
- Votre avenir à construire !
- Vos talents à révéler !

Vous bénéficiez d'un salaire fixe (€40 000,00-€55 000,00 selon profil)

Avantages:

- Prime sur objectif (10 à 15% du revenu annuel brut)
- Véhicule
- Prime d'intéressement
- Tickets restaurant
- Télétravail jusqu'à 3 jours par semaine après accord du manager
- CSE

Date de prise de fonction

Dès que possible