



## NOUS RECRUTONS

# Chargé(e) d'affaires commerciales (H/F)

Groupe industriel international, filiale de Peugeot Frères Industrie, Tivoly a pour vocation la conception, la production et la commercialisation d'outils de coupe et de produits et services associés, destinés aux professionnels de la fabrication et de la maintenance, aux artisans et aux particuliers.

Un ADN commun de technicité, de performance et d'ancrage familial en France

Partageant avec la marque Peugeot les valeurs d'ingéniosité, de technicité et l'esprit de famille, l'entreprise familiale Tivoly est désormais soutenue par Peugeot Frères Industrie dans l'internationalisation de sa distribution, l'accélération de son innovation produits et le renforcement de ses engagements sociaux.

Basé en France, en Espagne, en Chine et aux Etats-Unis, le groupe Tivoly emploie 600 collaborateurs à travers le monde.

### ■ DESCRIPTIF DE LA MISSION

Le/la Chargé (e) d'affaires commerciales :

- Intervient en appui de la force commerciale itinérante afin de vendre des produits, des projets ou des solutions
- Analyse les besoins des clients et les tendances du marché
- Accompagne le développement de nouveaux produits, de leur conception avec les services internes jusqu'à leur mise en vente avec la force commerciale
- Réalise les offres de prix

Rattaché au Responsable Commercial, ses activités significatives sont :

- Assurer le suivi des délais, des essais, mise à jour des grilles tarifaires et autres actions commerciales nécessaires
- Participer aux analyses des devis
- Construire, faire fructifier et entretenir les relations commerciales et interprofessionnelles
- Enrichir et Développer le portefeuille client
- Organiser la veille concurrentielle et technologique, les mettre en œuvre et les analyser
- Piloter et/ou Organiser le développement de partenariats avec les fabricants de machines et intégrateurs (en binôme avec le responsable commercial)
- Piloter et/ou Organiser la réalisation d'actions marketing (choix des supports de communication, catalogue produit, salons...)
- Anticiper les tendances du marché
- Répondre aux demandes techniques et commerciales (devis, appels d'offres)
- Analyser et Définir le besoin client et du marché pour apporter de nouveaux produits, projets ou solutions.

### ■ PROFIL RECHERCHÉ

Nous recherchons une personne avec les connaissances professionnelles telles que décrites ci-dessous :

- Maîtrise de l'outil informatique, utilisation régulière du pack Office et d'un logiciel de ressources intégrées
- Connaître les matériaux et la mécanique générale
- Posséder des aptitudes relationnelles et connaître les techniques commerciales (études de marché, veille concurrentielle, création de promotion et de commercialisation...)
- Maîtriser l'anglais (oral et écrit)
- Maîtriser les relationnelles transversales (inter-métiers)

### ■ CONDITIONS DE TRAVAIL

Ce poste en CDI est basé à Bourges (18). - Statut cadre – Forfait 218 jours - Rémunération selon expérience.

[Vous pouvez envoyer votre candidature à drh@tivoly.com](mailto:drh@tivoly.com)