

• CODIPRO ENGAGE •

Prescripteur (H/F)

CODIPRO
Nord du Luxembourg

Tel: +352 26 81 54 286
Email: hr@codipro.net



CODIPRO est une entreprise dynamique et en pleine croissance, spécialisée dans le secteur du lavage. Nous valorisons l'innovation, l'esprit d'équipe et le développement professionnel. Rejoignez-nous pour faire partie d'une équipe passionnée et contribuer à notre succès continu.

Sous la responsabilité du Sales Manager, vous êtes en charge du développement de la prescription des solutions CODIPRO auprès des grands comptes et acteurs clés du marché.

Vos missions principales:

1. Développement de la prescription & influence marché

- Initier et développer des contacts auprès des grands comptes clients finaux, bureaux d'études, donneurs d'ordres et sous-traitants ciblés par la direction
- Identifier les décideurs techniques et économiques, comprendre leurs enjeux et les rencontrer régulièrement
- Promouvoir les solutions CODIPRO en amont des projets afin d'assurer leur intégration pérenne dans les cahiers des charges et standards techniques
- Planifier et organiser efficacement les visites clients et actions de prescription sur votre zone
- Positionner CODIPRO comme référent technique auprès des acteurs clés du marché

2. Expertise technique, conseil & formation

- Analyser les besoins techniques des clients et identifier les solutions CODIPRO les plus adaptées
- Apporter un conseil technique à forte valeur ajoutée, dans une logique de sécurité, performance et conformité normative
- Animer des formations techniques et produits auprès des clients, prescripteurs et partenaires
- Assurer un suivi technique régulier des projets et de la clientèle, dans une logique de partenariat long terme

3. Contribution au développement commercial (en coordination)

- Contribuer à la conversion commerciale des projets prescrits, en coordination avec l'équipe commerciale et le responsable du réseau de distribution sur la zone
- Participer à la rédaction et au suivi des offres liées aux projets prescrits, en support des ventes
- Accompagner les actions commerciales visant à optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité sur les comptes stratégiques
- Participer aux salons professionnels et événements sectoriels, en lien avec la stratégie commerciale

Nous offrons

- Un environnement de travail international et dynamique.
- Des opportunités de développement professionnel.
- Un package salarial attractif, incluant un bonus basé sur la performance.
- Des outils de travail modernes et une formation continue.

Type de contrat

CDI
Temps plein

4. Innovation, développement produit & veille marché

- Collaborer étroitement avec le bureau d'études interne pour le développement de solutions spécifiques ou sur mesure
- Remonter à la Direction les besoins du marché, retours clients et tendances émergentes, en vue de la création de nouveaux produits ou de l'évolution de la gamme existante
- Assurer une veille concurrentielle active et attirer l'attention de la Direction sur les nouveaux produits, solutions ou pratiques de la concurrence.

Qualifications

- Formation supérieure technique ou ingénierie (Bac+3 à Bac+5)
- Expérience de 3 à 5 ans minimum dans un rôle de prescripteur, technical developer, sales engineer ou fonction équivalente en environnement industriel B2B
- Solide crédibilité technique et capacité à proposer des solutions adaptées à des besoins complexes
- Expérience dans la prescription amont et l'inscription de solutions dans des cahiers des charges
- Aisance relationnelle avec bureaux d'études, grands comptes et décideurs techniques
- Capacité à travailler en coordination étroite avec les équipes commerciales et le réseau de distribution
- Esprit d'analyse, autonomie, sens de l'organisation et orientation solutions
- Maîtrise indispensable du français et de l'anglais, la connaissance d'autres langues (espagnol, allemand, portugais...) constitue un atout..;
- Mobilité pour déplacements réguliers.