



UNE CARRIÈRE, C'EST TROUVER VOTRE VOIE PARMIS DE NOMBREUSES OPTIONS.

Vous êtes important pour nous. La pierre angulaire de notre succès repose sur la créativité et la motivation de nos quelques 2400 employés répartis sur 73 sites travers le monde. Storopack est un leader/spécialiste mondial dans le développement et la production d'emballages de protection et de pièces techniques moulées. Nous encourageons nos employés à être décisifs, même dans des situations difficiles, en leur donnant les moyens de faire une différence et d'aider l'entreprise à croître de manière positive et rentable.

Afin de renforcer notre équipe commerciale nous recherchons, un Responsable Commercial – Secteur Sud-ouest (h/f) disponible, ayant l'esprit d'équipe. Ce poste est à pourvoir pour le second trimestre 2026.

RESPONSABLE COMMERCIAL – SECTEUR SUD-OUEST (H/F)

VOS COMPÉTENCES :

- ▶ De formation supérieure (commerce, marketing, management...), vous avez de l'expérience dans la gestion et le pilotage d'un secteur commercial, auprès de la distribution professionnelle multi-marques, idéalement dans le domaine de l'emballage.
- ▶ Au-delà d'un parcours, nous recherchons une personnalité pragmatique, pugnace, audacieuse et humble, pour s'inscrire durablement au sein de la mission de Storopack.
- ▶ En tant qu'ambassadeur, vous incarnerez les valeurs d'une entreprise familiale : confiance, respect, engagement, créativité, simplicité avec un savoir-être.
- ▶ Votre esprit d'équipe ainsi que votre sensibilité relationnelle et technique seront de véritables atouts, pour réussir cette mission.
- ▶ La maîtrise de l'anglais, nécessaire à votre formation, vous permettra de vous positionner légitimement au sein du groupe Storopack.

NOUS OFFRONS :

Un accompagnement au poste ainsi qu'une formation professionnelle permanente sont systématiques chez Storopack. Les attributions de ce poste sont diversifiées ; un climat social agréable et une équipe dynamique vous attendent au sein de Storopack.

ESPÉRANT QUE CE POSTE ÉVEILLERA VOTRE INTÉRÊT, NOUS RESTONS DANS L'ATTENTE DE VOTRE CANDIDATURE :

Storopack France S.A.S.

Mr. Florian Friederich

10, Rue de L'Orgisset

52110 Nully

+33 (0) 3 25 55 41 52

florian.friederich@storopack.com | www.storopack.fr

VOS MISSIONS :

Vos missions principales s'articulent autour de trois axes :

1. Le commerce :

- ▶ Prendre en charge le portefeuille de clients/distributeurs fidèles du secteur.
- ▶ Organiser librement votre plan de tournée, en cohérence avec les priorités du secteur et les potentielles opportunités du marché.
- ▶ Présenter nos solutions à nos distributeurs et les former sur nos nouvelles machines.
- ▶ Construire une position de partenaire privilégié et animer votre réseau.
- ▶ Suivre les projets en cours et générer de nouvelles opportunités.
- ▶ Partager ses idées, ses projets et ses dossiers avec ses collègues, afin d'apporter plus de valeur-ajoutée à nos clients.
- ▶ Prospecter et développer un portefeuille clients.

2. La technique :

- ▶ Dépanner occasionnellement les systèmes en place chez nos clients (utilisateurs et distributeurs), en fournissant un support technique de premier niveau.
- ▶ Apporter un service unique, réactif et qualitatif, à tout notre réseau de distributeurs.
- ▶ Créer des plans d'intégration de machines dans des environnements spécifiques, en échangeant avec notre spécialiste intégration.
- ▶ Participer à l'installation de nos systèmes pour démo et/ou installation définitive.

3. La stratégie :

- ▶ Déterminer et appliquer les stratégies de vente préalablement définies avec l'équipe.
 - ▶ Créer des relations durables et saines en interne comme en externe.
 - ▶ Travailler en étroite collaboration avec les équipes de nos clients pour les former et les soutenir lors des démonstrations.
 - ▶ Être garant de la rentabilité et de la satisfaction clients sur son secteur.
 - ▶ Participer aux salons professionnels.
 - ▶ Assurer une veille technique et concurrentielle.
- Parfaitement intégré aux réflexions stratégiques, vous serez acteur de votre propre succès commercial !