CARESTER
Your partner for Rare Earths

Responsable commercial H/F

Type de contrat : CDI
Début du contrat : Dès que possible
Durée du contrat : Indéterminée
Rémunération : 50 000 à 80 000 €
Lieu de travail : Lyon (69)
Type de poste (présentiel ou pas) : Présentiel
Déplacements (oui ou non) : Non

Description du poste

Carester, entreprise de référence dans le secteur des terres rares a démarré la construction de sa propre usine de production d'oxydes de terres rares en France. L'usine, Caremag, combinera un approvisionnement en aimants permanents à recycler et en concentrés miniers, pour proposer un modèle industriel plus durable et circulaire.

Les aimants permanents aux terres rares, les plus puissants qui existent commercialement à la date, sont notamment contenus dans les équipements de mobilité électrique (véhicules, trottinettes, vélos…) ainsi que dans les éoliennes. La transition écologique amorcée va donc faire croitre significativement la demande en terres rares dans les prochaines années.

Cette usine du futur, qui répond aux meilleurs standards environnementaux et numériques, bénéficie d'innovations inédites pour baisser les émissions de CO2, minimiser la consommation d'eau, ne produire aucun effluent liquide, recycler sur site le CO2 émis et valoriser les co-produits.

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons dès à présent **un(e) Responsable Commercial(e)** dont la mission principale sera de piloter la commercialisation des produits Caremag auprès de clients industriels en France et à l'international, de la conquête de nouveaux marchés jusqu'à la qualification et la fidélisation des clients.

Vos missions :

- **Commercialiser les produits Caremag** : développer les ventes de produits finis et co-produits, construire les offres commerciales et conduire les négociations jusqu'à la contractualisation
- **Gérer et fidéliser les clients** : assurer le suivi commercial, comprendre leurs besoins, développer les comptes stratégiques et contribuer à leur satisfaction
- **Piloter la qualification des produits chez les clients** : coordonner les essais, validations et échanges avec les équipes R&D, procédés, qualité et production jusqu'à l'industrialisation
- **Développer le business** : prospecter de nouveaux clients, identifier de nouveaux marchés et développer un réseau d'acteurs industriels en France et à l'international

Les indispensables pour occuper le poste :

Profil recherché :

- De formation Bac+5 ingénieurs, ou école de commerce/ formation universitaire équivalente, idéalement avec une spécialisation commerciale et/ou industrielle
- Vous avez une expérience d'environ 10 ans d'expérience dans une fonction commerciale BtoB, idéalement dans un environnement industriel, chimique, métallurgique, matériaux ou technologies de pointe
- Vous avez une expérience confirmée dans la vente de produits ou solutions techniques auprès de clients industriels, en France et/ou à l'international
- Une expérience dans le suivi de qualification de produits, d'essais industriels ou de projets techniques chez les clients serait particulièrement appréciée
- Anglais professionnel courant, à l'écrit comme à l'oral, indispensable pour évoluer dans un environnement international

Package salarial à négocier selon profil et expérience.

Les plus de votre candidature :

Une expérience dans le **suivi de qualification de produits**, d'essais industriels ou de projets techniques chez les clients serait particulièrement appréciée. Ainsi qu'une expérience dans la mise en place de contrat en BtoB en autonomie.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Participer à un projet industriel stratégique et innovant dès son démarrage
- Développer ses compétences dans une organisation en phase de croissance rapide