

Parce que
la Nature
nous fait
confiance.

Vous cherchez un nouveau défi professionnel dans une société internationale à forte croissance ? Vous souhaitez participer activement au succès d'une entreprise innovatrice ? Alors rejoignez-nous ! Envoyez votre candidature pour le poste de :

Technicien administration des ventes (H/F)

Contrat à durée indéterminée - Temps plein - 35 heures

Vos missions

Vous aurez pour objectif la saisie des commandes clients dans le système informatique (SAP) et la prise de rendez-vous pour l'équipe de commerciaux Grands Comptes.

En relation avec les autres services de l'entreprise, vous travaillerez en binôme avec un collaborateur déjà en poste.

- Saisie des commandes dans le logiciel de gestion SAP
- Prise de rendez-vous pour une équipe de commerciaux itinérants Grands Comptes
- Mise à jour des fiches clients dans le CRM SAP Sales Cloud
- Reporting

Depuis plus de 30 ans, DENIOS est le spécialiste et leader européen dans le domaine du stockage de produits dangereux, la protection de l'environnement et la sécurité sur le poste de travail. En tant que fabricant et concepteur, DENIOS accompagne ses clients pour assumer la responsabilité liée à la manipulation de produits dangereux.

Avec plus de 800 employés à travers le monde, nous fabriquons et commercialisons nos produits en France, Europe, aux Etats-Unis et en Chine.

Vous êtes intéressé(e) ?

Envoyez votre candidature en précisant votre date de disponibilité et vos prétentions salariales par email à : esL@denios.fr

DENIOS France
Hameau du Val
27550 Nassandres
www.denios.fr



Parce que
la Nature
nous fait
confiance.

Vous cherchez un nouveau défi professionnel dans une société internationale à forte croissance ? Vous souhaitez participer activement au succès d'une entreprise innovatrice ? Alors rejoignez-nous ! Envoyez votre candidature pour le poste de :

Technicien administration des ventes (H/F)

Votre profil

- BTS ou DUT (MUC-MCO-Gestion PME)
- Anglais est un plus
- 3 ans en BtoB dans l'industrie

Généraliste, vous disposez d'une expérience réussie dans un environnement ventes en BtoB. Votre profil est axée sur l'atteinte des objectifs fixés, votre style est ouvert, et vous disposez d'excellentes capacités sociales et de communication.

Nous recherchons une communication directe, de l'ouverture d'esprit et de la précision : une approche structurée garantit un design et une organisation optimale des opérations.

La compréhension des enjeux techniques et économiques, ainsi qu'une gestion responsable sont indispensables pour ce poste. L'adaptation au marché et à d'autres cultures est un challenge positif à vos yeux.

En outre, votre personnalité dynamique et votre intégrité s'expriment aussi dans votre sens du travail d'équipe.

Vous aimez fournir le meilleur de vous-même, dans un environnement stable et performant, caractérisé par le respect et la coopération. Un défi excitant vous attend dans un groupe international reconnu.

Depuis plus de 30 ans, DENIOS est le spécialiste et leader européen dans le domaine du stockage de produits dangereux, la protection de l'environnement et la sécurité sur le poste de travail. En tant que fabricant et concepteur, DENIOS accompagne ses clients pour assumer la responsabilité liée à la manipulation de produits dangereux.

Avec plus de 800 employés à travers le monde, nous fabriquons et commercialisons nos produits en France, Europe, aux Etats-Unis et en Chine.

Vous êtes intéressé(e) ?

Envoyez votre candidature en précisant votre date de disponibilité et vos prétentions salariales par email à : esL@denios.fr

DENIOS France
Hameau du Val
27550 Nassandres
www.denios.fr

