



NMC est un groupe international spécialisé dans le domaine des mousses synthétiques. Nous travaillons tous les jours à apporter à tous confort et protection pour une vie meilleure. Répartis sur 22 sites, plus de 1700 collaborateurs contribuent à notre croissance continue. Venez rejoindre notre équipe !

Pour renforcer notre équipe de ventes en France, nous cherchons un

## ACCOUNT MANAGER (m/f/x)

Vous vendez des solutions d'emballage en mousse sur mesure à des grossistes et à des clients industriels tout en développant de nouvelles applications et opportunités de marché. Vous gérez et développez votre portefeuille clients et assurez la prospection. Des visites régulières, une veille marché active et un suivi professionnel des actions complètent votre mission.

### VOS TÂCHES ET RESPONSABILITÉS

- Vendre des solutions d'emballage en mousse (notamment des profils en mousse) à des grossistes et des entreprises industrielles, en mettant l'accent sur les développements personnalisés selon les besoins des clients ;
- Identifier de nouvelles applications et marchés en s'appuyant sur les compétences existantes en matière de développement et de production au sein du groupe ;
- Documenter rigoureusement toutes les activités et interactions dans l'outil CRM ;
- Répondre aux demandes des clients tout en préservant les intérêts de l'entreprise, fidéliser et développer les clients actuels ;
- Observer le marché et le secteur d'activité afin d'identifier les possibilités d'acquisition de nouveaux clients pour élargir le portefeuille ;
- Préparer les tournées des visites hebdomadaires, rendre régulièrement visite aux clients et prospects, rédiger des rapports et assurer le suivi des actions définies.

### VOTRE PROFIL

- Expérience confirmée dans la vente de solutions techniques complexes et/ou d'emballages de protection, avec une forte capacité à comprendre les besoins spécifiques des clients ;
- Formation commerciale/technique ou expérience équivalente ;
- Maîtrise du français et de l'anglais ;
- Mobilité pour des déplacements réguliers hors domicile.

### VOS POINTS FORTS

- Capacité d'écoute proactive et d'analyse pour identifier les besoins et les solutions adaptées ;
- Forte orientation client et résultats, accompagnée d'une approche axée sur la valeur ajoutée ;
- Excellentes compétences en organisation et résolution de problèmes ;
- Flexibilité et capacité à s'adapter rapidement aux changements ;
- Aisance relationnelle pour développer et entretenir des relations solides avec les clients et partenaires commerciaux.

### NOTRE OFFRE

- Un travail varié au sein d'une entreprise internationale en pleine croissance ;
- Une grande liberté d'actions et de décisions, vous prendrez rapidement vos responsabilités ;
- Des opportunités de développement et de formation, libérez votre plein potentiel ;
- Une mission à durée indéterminée ;
- Voiture de fonction, ordinateur et téléphone portables, avantages sociaux ;
- Participation à des salons internationaux.

Nous nous réjouissons de recevoir votre candidature par e-mail à l'adresse [jobs.nmc@nmc.be](mailto:jobs.nmc@nmc.be)



COMFORT &  
PROTECTION

NMC France sas  
Z.I. de la Forêt - CS 10103, 97, Route d'Anor  
F-59613 Fourmies Cedex  
[www.nmc.eu](http://www.nmc.eu)