

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Ingénieur(e) Solutions Clients et Produits passionné(e) par la technique et orienté résultats pour renforcer notre département technico commercial.

Poste rattaché à la direction commerciale

MISSIONS

- Effectuer des visites techniques couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur du marché du ciment : institutions publiques, entreprises de construction, quincailleries et artisans maçons.
- Former les utilisateurs et les acteurs du secteur à la bonne utilisation des différents types de ciment
- · Identifier les besoins techniques des clients et proposer des solutions adaptées.
- Détecter et analyser les difficultés rencontrées sur les chantiers.
- Participer à l'élaboration d'argumentaires de vente en collaboration avec la direction marketing.
- Assurer une veille concurrentielle et technologique sur le marché du ciment.

PROFIL



- Ingénieur(e) en génie civil, BTP, chimie, matériaux ou équivalent.
- Expérience minimale de 3 ans dans une fonction similaire.
- Solides compétences techniques dans le domaine de la construction.
- Aisance dans les échanges et capacité à instaurer des relations de confiance avec différents interlocuteurs.
- Sens de l'écoute et aptitude à comprendre les besoins des clients pour y apporter des solutions adaptées.
- Réactivité face aux imprévus et capacité à résoudre les problèmes sur le terrain.
- Esprit d'initiative, curiosité technique et goût pour l'innovation.
- Disponible pour les déplacements et interventions sur sites.
- · La maîtrise de l'anglais et du chinois sont des atouts.

Si vous êtes prêt à relever ces challenges avec nous, merci d'envoyer votre dossier de candidature (CV, références, prétentions salariales) à l'adresse mdg-service-rh@alphaciment.com sous la référence SIE –ISC avant le 28 novembre 2025