



RESPONSABLE COMMERCIAL F/H



CDI



Septembre 2026



Région Ouest Bretagne Centre

Qui sommes nous ?

ARO est **leader mondial du soudage par résistance**. Nous concevons, fabriquons, et commercialisons des biens d'équipement à destination de l'Automobile et d'autres Industries : aéronautique, ferroviaire, électroménager, etc. Notre CA consolidé de 85 M€ est réalisé dans plus de 40 pays avec une équipe de presque 430 collaborateurs.

Envie de rejoindre une équipe à taille humaine, engagée pour la fiabilité et la performance de ses équipements industriels ?

Mission principale :

Vous développez les ventes et optimisez les marges sur votre zone géographique : Bretagne, Pays-de-Loire (hors 85), Centre-Val de Loire (hors 28 et 45) ainsi que les départements 61 et 50.

Au quotidien, vous :

- Définissez et déployez des actions commerciales auprès des clients
- Prospectez et fidélisez un portefeuille clients dans les secteurs industriels requérant de l'assemblage de métaux
- Identifiez les besoins des clients, les conseillez et les accompagnez dans leurs projets
- Assurez l'interface entre les clients et les services du siège
- Elaborez et/ou supervisez les offres, en collaboration avec les équipes techniques et projets
- Négociez et concluez les ventes, en assurant le suivi commercial après-vente
- Participez aux réceptions clients aux côtés des équipes techniques et projets
- Contribuez à l'élaboration des prévisions et budgets commerciaux
- Optimisez vos déplacements en toute autonomie, depuis votre domicile ou du siège

Votre profil : expertise technique et goût du terrain

- Bac +2 minimum, technique et/ou commercial
- Expérience de 3 à 5 ans dans la vente de machines spéciales ou de biens d'équipements

Vous maîtrisez :

- Les techniques de vente, de prospection et de négociation commerciale
- Les règles du commerce (CGV/CGA, Incoterms, conditions de paiement)
- Les bases de l'électromécanique
- Le Pack Office (Excel)

Pour vous épanouir dans ce poste, vous êtes :

- Défricheur (-euse) et challenger, motivé(e) par les défis et l'atteinte des objectifs
- Négociateur(-trice) avéré(e), à l'aise dans la relation client
- A l'écoute, capable d'identifier les attentes des clients et d'y répondre avec justesse
- Rigoureux(-se) et organisé(e) pour gérer efficacement votre activité
- Collaboratif(ve) et communicatif(ve), à l'aise dans le travail en équipes transverses et à distance

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une entreprise à taille humaine, tournée vers l'innovation et la qualité
- Des missions variées, alliant technique, optimisation et amélioration continue
- Une équipe soudée, animée par un véritable esprit d'entraide
- Un accompagnement personnalisé pour votre intégration et votre montée en compétences

Vous vous reconnaissez dans cette description ?

Alors saisissez cette opportunité ! Postulez dès maintenant et rejoignez l'aventure ARO !

aro-recrutement@arotechnologies.com

4 août 2026