



# S.I.C.O.

NOTRE EXPERTISE

**LE SPECIALISTE FRANÇAIS DES LIQUIDES ET AÉROSOLS DE A À Z**  
R&D – FABRICATION - CONDITIONNEMENT DE PRODUITS LIQUIDES ET AÉROSOLS

ALIMENTAIRE • COSMÉTIQUE ET PARAMÉDICAL • HYGIÈNE - INDUSTRIE  
AUTOMOBILES & CYCLES • BIOCIDES (DÉSINFECTANTS/INSECTICIDES)

[www.sico.fr](http://www.sico.fr)

## Présentation de l'entreprise :

Spécialisée dans la formulation, la fabrication et le conditionnement de produits liquides et aérosols, S.I.C.O. emploie aujourd'hui 170 collaborateurs et conditionne plusieurs dizaines de millions de produits par an pour plus de 700 clients en France et à l'international. S.I.C.O. propose une large gamme de produits dans différents secteurs (entretien et nettoyage, désinfection, insecticide, cosmétique et paramédical, alimentaire, vétérinaire, automobile...) sous ses marques propres à des revendeurs professionnels et en sous-traitance.

**Nous recrutons un(e) commercial(e) Secteur Auvergne-Rhône-Alpes & PACA qui sera chargé(e) de développer notre présence commerciale sur la zone **Auvergne Rhône Alpes / PACA**, et plus largement sur le territoire national pour certaines projections.**

## Détails du poste :

### Vos principales missions seront les suivantes :

- Prospecter de nouveaux clients et contribuer au développement de la notoriété de SICO
- Organiser et réaliser des tournées de visites clients chaque semaine (planning établi le lundi en lien avec l'assistante commerciale)
- Présenter l'entreprise et nos gammes produits en fonction des besoins des clients et prospects
- Rédiger et transmettre vos comptes-rendus de visites à l'assistante commerciale et à votre responsable
- Analyser les besoins du marché et surveiller les actions de la concurrence
- Entretenir et développer une relation durable avec les clients, en collaboration avec l'assistante commerciale
- Identifier et remonter les besoins pour la création ou l'amélioration de produits
- Représenter SICO lors de salons, démonstrations et événements professionnels
- Prendre les commandes clients, garantir la bonne communication des délais et assurer le suivi
- Développer le chiffre d'affaires de votre secteur géographique
- Appliquer les procédures et instructions liées au service commercial



#### SARL AU CAPITAL DE 4 700 000 EUROS

R.C. GRENOBLE 57 B 150  
SIRET 697 320 539 00045 – APE 8292 Z  
N° TVA CEE : FR 71 697 320 539  
BNP PARIBAS – BIC : BNPAFRPPAAE  
IBAN : FR76 3000 40061700 0233 2721780

#### SIEGE SOCIAL / HEAD QUARTER

577, RUE DU POMMARIN – BP 16  
38340 VOREPPE – FRANCE  
TÉL. +33 (0)4 76 50 85 50  
FAX. +33 (0)4 76 50 85 67  
SICO.COMMERCIAL@SICO.FR

#### SAINT ÉGRÈVE

53, AVENUE DE L'EUROPE  
BP 206  
38522 SAINT ÉGRÈVE  
TÉL. +33 (0)4 76 50 30 45

#### S.I.C.O. 4 VOREPPE

436, RUE EMILE ROMANET  
38340 VOREPPE  
TÉL. +33 (0)4 76 50 85 50

#### BLYES

5, ALLÉE DES COMBES  
01150 BLYES  
TÉL. +33 (0)4 37 61 62 01



**S.I.C.O.**

NOTRE EXPERTISE

**LE SPECIALISTE FRANÇAIS DES LIQUIDES ET AEROSOLS DE A À Z**  
R&D – FABRICATION - CONDITIONNEMENT DE PRODUITS LIQUIDES ET AÉROSOLS

ALIMENTAIRE • COSMÉTIQUE ET PARAMÉDICAL • HYGIÈNE - INDUSTRIE  
AUTOMOBILES & CYCLES • BIOCIDES (DÉSINFECTANTS/INSECTICIDES)

[www.sico.fr](http://www.sico.fr)

**Profil et qualités requises :**

- Vous justifiez d'une expérience réussie en tant que commercial(e) terrain de 3 à 5 ans dans le domaine de l'hygiène professionnelle
- Vous aimez le terrain, le contact client et le développement de portefeuille
- Vous faites preuve d'organisation, d'autonomie et d'un excellent relationnel
- Vous savez analyser un marché, détecter des opportunités et transformer les prospects en clients fidèles
- Vous êtes habitués à travailler avec les outils de la suite Office, notamment Excel

**Les conditions :**

- Type de contrat : CDI
- Rythme : en tant que commercial itinérant, vous aurez 3 à 4 jours de découchage par semaine
- Travail en équipe du lundi au vendredi : 40h
- Lieu : régions Auvergne-Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte-d'Azur (16 départements)
- Être basé idéalement entre le Vaucluse et le Rhône
- Rémunération : salaire fixe + commissions sur vos ventes
- Inclus : véhicule, ordinateur portable, téléphone, défraiement

Contact : Merci d'adresser vos candidatures (CV + Lettre de motivation) à [sico.rh@sico.net](mailto:sico.rh@sico.net)

Par courrier : SOCIETE SICO, 577, rue du Pommarin - B.P. 16 – Voreppe 38341 MOIRANS CEDEX



**SARL AU CAPITAL DE 4 700 000 EUROS**

R.C. GRENOBLE 57 B 150  
SIRET 697 320 539 00045 – APE 8292 Z  
N° TVA CEE : FR 71 697 320 539  
BNP PARIBAS – BIC : BNPAFRPPAAE  
IBAN : FR76 3000 40061700 0233 2721780

**SIEGE SOCIAL / HEAD QUARTER**

577, RUE DU POMMARIN – BP 16  
38340 VOREPPE – FRANCE  
TÉL. +33 (0)4 76 50 85 50  
FAX. +33 (0)4 76 50 85 67  
[SICO.COMMERCIAL@SICO.FR](mailto:SICO.COMMERCIAL@SICO.FR)

**SAINT ÉGRÈVE**

53, AVENUE DE L'EUROPE  
BP 206  
38522 SAINT ÉGRÈVE  
TÉL. +33 (0)4 76 50 30 45

**S.I.C.O. 4 VOREPPE**

436, RUE EMILE ROMANET  
38340 VOREPPE  
TÉL. +33 (0)4 76 50 85 50

**BLYES**

5, ALLÉE DES COMBES  
01150 BLYES  
TÉL. +33 (0)4 37 61 62 01