



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-sud-h-f-f-h-5>

INGENIEUR COMMERCIAL SUD H.F F/H

Description

Sur un marché a très fort potentiel, notre client souhaite poursuivre son développement, en renforçant notamment son équipe commerciale dans le Sud de la France.

Ainsi, en qualité de technico-commercial(e) directement rattaché(e) à l'usine, votre rôle consistera à promouvoir des bâtiments modulaires, haute sécurité et très haute sécurité, performant dans plusieurs domaines : coupe-feu, anti-explosion (Blast), ATEX, pare-balle, blindé & anti-effraction.

Ses solutions s'adressent aux professionnels présents sur les secteurs suivants : pétrochimie, bancaire, ferroviaire, pharmaceutique, ambassade, défense, armée, sites SEVESO, sites ATEX, pyrotechniques etc.

A ce titre vos principales missions sont les suivantes :

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients. Entretien le portefeuille existant grâce à des visites et à une veille économique active,
- Adapter l'offre aux besoins des clients et prospects et élaborer des propositions technico-commerciales en préconisant les solutions techniques adaptées,
- Conduire les phases de négociation commerciale avec vos clients,
- Effectuer un Reporting précis de ses activités, et mettre à jour la base de données commerciales ; Développer un relationnel de qualité et partenariat avec les clients clés.

Qualifications

Votre profil :

Vous justifiez d'une expérience solide et réussie sur un poste similaire, idéalement au sein d'une filiale commerciale, technique ou dans le secteur du bâtiment.

Passionné(e) par la vente de produits techniques, vous disposez d'une excellente connaissance du secteur du bâtiment dans son ensemble (métallerie, TCE).

Autonome et rigoureux(se), vous maîtrisez parfaitement les techniques de négociation commerciale ainsi que la gestion administrative des offres et des commandes et le reporting.

Organisme employeur
SKAYL

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste
81004, ALBI, ALBI, France

Date de publication
6 janvier 2025 à 18:07

Valide jusqu'au
05.02.2025

Votre profil se distingue également par votre motivation, vos qualités relationnelles et votre capacité à instaurer des partenariats de proximité durables.