



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-f-h-56>

## Ingenieur Technico-Commercial F/H

### Description

Vous recherchez un métier de découvertes et d'audace, où chaque jour vous interagissez avec de nouveaux interlocuteurs tout en présentant des produits techniques et sur-mesure pour le bâtiment ? **Rejoignez l'aventure Pro'Fil !**

**Pro'Fil** recrute un(e) **Ingenieur(e) Technico-Commercial(e)** pour rejoindre son équipe commerciale sur la région **Ouest Île-de-France**.

Ce secteur couvre un territoire stratégique, s'étendant de la **Normandie** à l'**ouest de l'Île-de-France**, en passant par le **sud des Hauts-de-France** et le **nord de la région Centre-Val-de-Loire**.

### Vos missions :

- Animer un portefeuille de donneurs d'ordre (Constructeurs de Maisons Individuelles & Conducteurs de travaux).
- Proposer, vendre et accompagner la mise en place des solutions et offres de produits développées par la société Pro'fil (pieuvres électriques & hydrauliques).
- Echanger avec les conducteurs de travaux.
- Rencontrer nos partenaires fournisseurs, définir et animer les plans d'action.
- Prescrire des offres fournisseurs adaptées aux besoins de nos clients.
- Transmettre les informations nécessaires à notre bureau d'études.
- Rechercher et proposer de nouveaux produits, solutions et équipements.

### Zone géographique :

- Normandie : Calvados (14), Eure (27), Manche (50), Orne (61) et Seine-Maritime (76).
- Île-de-France secteur ouest : Yvelines (78), Hauts-de-Seine (92), Seine-Saint-Denis (93) et Val d'Oise (95).
- Hauts-de-France secteur sud : Oise (60).
- Centre Val-de-Loire secteur nord : Eure-et-Loir (28).
- A titre indicatif la ville de Rouen se trouve géographiquement au centre du secteur géographique.

### Qualifications

- Vous êtes issu(e) d'une **formation technique** (bâtiment, électrotechnique, économie de la construction) et/ou vous avez une **première expérience** en bureau d'études BTP ou chez un constructeur majeur, notamment sur des projets de maisons individuelles.

**Organisme employeur**  
SAINT GOBAIN

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
COMMERCE DE GROS  
(COMMERCE  
INTERENTREPRISES) DE BOIS  
ET DE MATÉRIAUX DE  
CONSTRUCTION

**Lieu du poste**  
60488, PASSEL, PASSEL, France

**Date de publication**  
27 septembre 2025 à 09:04

**Valide jusqu'au**  
27.10.2025

- Vous avez une **bonne connaissance** des **produits techniques** (ELECTRICITE, HYDRAULIQUE, CVC, etc.).
- Vous êtes **à l'aise dans la relation client**, avec un **tempérament commercial fort**. Vous savez écouter, motiver, démontrer, convaincre, vendre et accompagner vos interlocuteurs.
- Vous êtes capable d'**analyser, planifier** et **suivre des plans d'action** liés à votre activité.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre **sens du service**, votre **autonomie** et votre **esprit d'équipe**.

?? **Le plus ?** Vous connaissez les **secteurs industriels du bâtiment** et les **circuits de distribution du second œuvre**.