



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

Ingénieur 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) Ingénieur(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 (pievres 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 MATERIAUX DE
CONSTRUCTION

Lieu du poste

60488, PASSEL, PASSEL, France

Date de publication

27 septembre 2025 à 09:04

Validé 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**.

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