



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-regional-f-h-7>

Responsable Commercial Régional F/H

Description

Un poste terrain, technique et commercial

En tant que Technico-Commercial(e), vous serez en première ligne pour développer notre portefeuille clients sur le territoire français. Votre mission ? Identifier des opportunités, proposer des solutions techniques adaptées et conclure des ventes auprès d'industriels (tôlerie, chaudronnerie, sous-traitants).

Vos défis :

Prospecter activement pour identifier de nouveaux clients et projets industriels.

Comprendre les enjeux techniques de vos interlocuteurs et leur proposer des solutions sur mesure.

Négocier et conclure des contrats, en mettant en avant la valeur ajoutée de nos machines.

Assurer un suivi rigoureux des projets, de la commande à la livraison.

Participer à des salons professionnels et événements sectoriels pour renforcer notre visibilité.

Pourquoi ce poste est fait pour vous ?

Vous avez l'âme d'un chasseur, avec un goût prononcé pour le terrain.

Vous aimez allier technique et relation client pour proposer des solutions adaptées.

Vous recherchez un poste varié, où chaque jour est une nouvelle opportunité.

Poste basé en France, avec des déplacements réguliers sur votre secteur.

Vos missions clés

1  Prospection & Développement Commercial

Identifier et conquérir de nouveaux clients (PME, grands groupes industriels).

Comprendre leurs besoins techniques et leur proposer des solutions adaptées (machines laser, automatisation, services associés).

Participer à des salons professionnels et événements pour élargir votre réseau.

2  Analyse Technique & Proposition de Solutions

Étudier les cahiers des charges et documents techniques transmis par les clients.

Organisme employeur
UPTOO

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
MACHINES-OUTILS

Lieu du poste
69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base
70000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication
27 octobre 2025 à 20:04

Valable jusqu'au
26.11.2025

Collaborer avec les équipes techniques pour valider la faisabilité des projets.

Élaborer des propositions commerciales détaillées (technique, prix, délais).

3 Négociation & Suivi Projet

Présenter et négocier les offres commerciales en mettant en avant nos atouts.

Suivre les projets de la commande à la livraison, en collaboration avec les équipes internes.

Assurer la satisfaction client et garantir un suivi post-vente de qualité.

4 Veille & Innovation

Assurer une veille technologique et concurrentielle pour rester à la pointe.

Remonter les besoins clients pour contribuer à l'amélioration de nos produits.

LES AVANTAGES :

Ce que nous vous offrons

Un poste stimulant, avec des avantages concrets :

Un salaire attractif, complété par un variable motivant lié à votre performance.

Un véhicule de fonction pour vos déplacements professionnels.

Une formation technique approfondie, en France et à l'international.

Des opportunités de déplacements pour visites techniques et formations.

Un statut cadre et un environnement de travail dynamique et innovant.

Des perspectives d'évolution :

Un poste challengeant, où vous pourrez développer vos compétences techniques et commerciales.

Des opportunités pour évoluer vers des responsabilités managériales ou des rôles plus stratégiques.

Une marque solide, où votre expertise sera reconnue et valorisée.

Rejoignez une entreprise où votre talent fera la différence

Chez nous, vous ne serez pas un(e) commercial(e) de plus. Vous serez l'ambassadeur(trice) de solutions techniques innovantes, avec :

La liberté d'agir et de construire votre succès.

Des moyens à la hauteur de vos ambitions (outils, formation, soutien technique).

Un impact direct sur la croissance de l'entreprise.

Vous êtes prêt(e) à relever le défi ?

Postulez dès maintenant et devenez un acteur clé de notre développement commercial en France !

Qualifications