



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-btob-idf%e2%9a%a1%ef%b8%8fsolutions-de-pompage-f-h>

Technico-Commercial BtoB IDF??Solutions de pompage F/H

Description

Au sein du siège dans une équipe de 28 personnes et rattaché au manager des ventes, vous travaillez en étroite collaboration avec les 5 commerciaux itinérants.

Vos principales missions :

- vous intervenez en tant que conseiller spécialiste des activités pompage, forage, captage/ relevage auprès de cibles de la région et êtes responsable de l'application de la politique commerciale.
- vous étudiez les besoins de vos clients, les conseiller sur les choix techniques et commerciaux.
- Vous traitez les sujets en lien avec le bureau d'études et les marques partenaires,
- vous établissez et relancez les offres de prix, passer les commandes et assurez le suivi commercial des affaires,
- vous participez à faire monter le niveau de discours technique des commerciaux sur vos catégories de produits,
- Si des réclamations ou litiges surviennent, vous les traitez en respectant les procédures existantes,
- Enfin, vous êtes garant de la satisfaction de la clientèle et du développement des ventes sur les gammes spécifiques de produits.

Liste non exhaustive.

Qualifications

Au sein du siège dans une équipe de 28 personnes et rattaché au manager des ventes, vous travaillez en étroite collaboration avec les 5 commerciaux itinérants.

Vos principales missions :

- vous intervenez en tant que conseiller spécialiste des activités pompage, forage, captage/ relevage auprès de cibles de la région et êtes responsable de l'application de la politique commerciale.
- vous étudiez les besoins de vos clients, les conseiller sur les choix techniques et commerciaux.

Organisme employeur
PEPITE CONSEIL

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
93057, LES PAVILLONS SOUS BOIS, LES PAVILLONS SOUS BOIS, France

Salaire de base
39000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication
1 octobre 2025 à 17:06

Valide jusqu'au
01.10.2025

- Vous traitez les sujets en lien avec le bureau d'études et les marques partenaires,
- vous établissez et relancez les offres de prix, passer les commandes et assurez le suivi commercial des affaires,
- vous participez à faire monter le niveau de discours technique des commerciaux sur vos catégories de produits,
- Si des réclamations ou litiges surviennent, vous les traitez en respectant les procédures existantes,
- Enfin, vous êtes garant de la satisfaction de la clientèle et du développement des ventes sur les gammes spécifiques de produits.

Liste non exhaustive.