



<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.