



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-btob-industrie-f-h-5>

TECHNICO-COMMERCIAL BTOB INDUSTRIE F/H

Description

virtuose du pompage centrifuge et volumétrique, nous vous invitons dans un univers où chaque défi est une opportunité de mettre en avant une expertise et un savoir-faire respectueux de l'environnement.

Dans le cadre de notre développement, on recherche notre TECHNICO-COMMERCIAL.E F/H pour le secteur de la région PACA.

Au titre de vos missions, vous jouerez un rôle crucial dans le développement et le maintien de la présence de notre client sur votre secteur géographique.

Vos responsabilités principales seront :

1. La prospection et le développement commercial :

- Identifier activement de nouvelles opportunités d'affaires, principalement dans les secteurs industriel et urbain.
- Établir des stratégies de prospection efficaces pour élargir notre portefeuille client.

2. La gestion des relations commerciales :

- Développer et entretenir des relations commerciales solides avec une variété d'interlocuteurs tels que des bureaux d'études, des services de maintenance, et des services travaux neufs.
- Assurer une communication régulière pour comprendre et répondre efficacement aux besoins des clients.

3. La conception des solutions personnalisées :

- Analyser les problématiques spécifiques des clients et concevoir des solutions sur mesure pour y répondre.
- Collaborer étroitement avec l'équipe technique pour garantir l'adéquation des solutions proposées avec les exigences des clients.

4. Le conseil technique et le suivi des propositions commerciales :

- Fournir des conseils techniques pertinents et personnalisés pour guider les clients dans le meilleur choix.
- Assurer l'établissement, la présentation et le suivi des offres commerciales, depuis leur création jusqu'à la validation de la commande.

Pour réussir avec succès dans ces missions, vous serez équipé.e d'outils informatiques à la pointe de la technologie, tels qu'un CRM dynamique.

Vous évoluerez dans un cadre professionnel stimulant, collaborant au quotidien avec l'équipe de vente et le support technique.

Ce poste de travail exige des déplacements **réguliers** dans une grande partie de la région PACA (Avignon, Montpellier, Marseille, Toulon)

Organisme employeur

Céline BOUDRAS

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

13201, MARSEILLE 01, MARSEILLE, France

Salaire de base

30000 € - Salaire de base
60000 €

Date de publication

6 octobre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

05.11.2024

Qualifications

Ce poste est idéal pour vous si :

- Vous placez la satisfaction des clients au cœur de votre activité.
- Vous avez une âme de chasseur/chasseuse, un véritable business developer
- La prospection n'a aucun secret pour vous et vous savez vendre une solution technique (pas uniquement sur catalogue)
- L'écoute active, l'autonomie, l'organisation et la rigueur figurent parmi vos points forts.
- Vous avez une bonne maîtrise de la lecture de plans techniques et une excellente compréhension des unités de mesure.
- Vous possédez des connaissances en hydraulique ou en mécanique des fluides ou bien une expérience dans le secteur des fournitures industrielles.
- Vous êtes à l'aise dans l'utilisation des outils informatiques et avez une expérience réussie du travail en home office ou en télétravail.

Les conditions du poste de travail :

- Contrat à durée indéterminée, statut cadre en forfait jours
- Rémunération fixe sur 12 mois selon expérience assortie à un système de rémunération variable attractif (à partir de 12 500 euros bruts)
- Mise à disposition d'un véhicule de fonction et d'un véhicule de démonstration avec les produits de démonstration ainsi qu'une carte carburant&carte péage
- Formation de base assurée au siège de la société pendant 15 jours

Vous vous reconnaissez dans cette opportunité ? N'hésitez plus, lancez-vous et donnez du sens à votre carrière professionnelle !