



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-btp-f-h-4>

TECHNICO-COMMERCIAL BTP F/H

Description

Nous recherchons un TECHNICO-COMMERCIAL BTP H/F pour intégrer une équipe dynamique au sein d'une entreprise en croissance, spécialisée dans les solutions innovantes pour le secteur du BTP.

Les missions principales de ce poste sont variées et stratégiques :

1. Prospection et Développement Commercial : Identifier et démarcher de nouveaux clients potentiels, assurer la présence et la visibilité de nos solutions sur le marché. Participer à des salons professionnels et événements pour élargir le réseau et booster les ventes.
2. Gestion de Portefeuille Clients : Entretenir et développer des relations de confiance avec les clients existants. Anticiper leurs besoins, proposer des solutions adaptées et assurer un suivi régulier pour maximiser la satisfaction et la fidélisation.
3. Conseil Technique : Apporter un soutien technique de qualité aux clients dans le choix et l'utilisation des solutions proposées. Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes pour garantir une réponse rapide et efficace aux problématiques rencontrées par les clients.
4. Négociation et Vente : Préparer et présenter des offres commerciales attractives. Mener les négociations de contrats jusqu'à leur conclusion en tenant compte des objectifs de marge et des exigences du client.
5. Veille Concurrentielle et Market Intelligence : Surveiller les évolutions du marché et les activités des concurrents. Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale par l'apport de données terrain et d'analyses pertinentes.

Ce poste est idéal pour un candidat ayant une solide expérience dans le secteur du BTP et une forte appétence pour les défis commerciaux. Les compétences en négociation, le sens du conseil et un bon relationnel seront des atouts essentiels pour réussir dans cette mission.

Les points forts

Rémunération fixe + commissions

Véhicule de service – Matériels spécifiques mis à disposition (Drone, tablettes...)

Chèques Cadeaux et Comité d'Entreprise

Mutuelle d'Entreprise

Qualifications

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

10387, TROYES, TROYES, France

Salaire de base

28000 € - **Salaire de base**
32000 €

Date de publication

24 octobre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

23.11.2024

Qualités requises :

- Excellente capacité de communication et aisance relationnelle
- Sens aigu de la négociation et du service client
- Autonomie et sens de l'organisation
- Esprit d'équipe et capacité à collaborer efficacement avec les différents services de l'entreprise

Compétences et connaissances techniques :

- Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (CRM)
- Compréhension des normes réglementaires et des spécificités techniques du secteur BTP
- Connaissance des méthodes de construction, des matériaux et des processus de mise en oeuvre

Le titulaire de ce poste devra être proactif, capable de travailler en autonomie et de relever les défis dans un environnement compétitif. Il bénéficiera d'un encadrement de qualité et d'opportunités d'évolution au sein de l'entreprise.