



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-entretien-des-reseaux-aerauliques-val-doise-f-h>

Technico-Commercial – Entretien des Réseaux Aérauliques VAL D'OISE F/H

Description

CDI – Temps plein

Package attractif : rémunération moyenne de 40/44 K€ brut/an + véhicule de fonction

Vous êtes un commercial aguerri, passionné par la relation client et le développement d'affaires en BtoB ?

Vous recherchez **un poste alliant technique et négociation commerciale** ?

Cette opportunité est faite pour vous !

Rejoignez une entreprise en pleine croissance !

Notre client, **acteur majeur des services aux entreprises**, recherche un **Technico-Commercial H/F pour renforcer son développement sur la région VAL D'OISE (95)**.

Spécialisé dans l'hygiène et l'entretien des réseaux aérauliques, il accompagne des clients variés (hôtellerie, restauration, collectivités locales, industries, établissements de santé, etc.) en leur proposant des solutions sur mesure.

Votre mission : développer et fidéliser un portefeuille clients tout en apportant une expertise technique sur les installations et prestations.

Pourquoi vous allez adorer ce poste ?

Un challenge commercial stimulant : vous prenez en charge un secteur à fort potentiel et êtes acteur de sa croissance.

Un équilibre entre terrain et expertise technique : vous travaillez en synergie avec les équipes techniques pour proposer les meilleures solutions.

Un environnement structuré et motivant : vous bénéficiez d'un management de proximité, d'une formation complète et d'outils performants pour réussir.

Pourquoi nous avons besoin de vous ?

Avec une demande croissante sur le marché de l'hygiène de l'air et de l'entretien des installations, notre client souhaite renforcer son équipe commerciale.

Votre objectif principal sera d'assurer le développement des ventes et la satisfaction client sur votre secteur géographique.

Vos missions au quotidien :

- **Développer et fidéliser un portefeuille clients BtoB.**

Organisme employeur
ADITO DEVELOPPEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE
RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
95252, FRANCONVILLE,
FRANCONVILLE LA GARENNE,
France

Salaire de base
30000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication
25 septembre 2025 à 15:08

Valide jusqu'au
18.10.2025

- **Identifier les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.**
- **Établir des chiffrages en collaboration avec les équipes techniques.**
- **Organiser votre activité commerciale en toute autonomie (RDV, prospection, reporting).**
- **Assurer une veille marché et un suivi rigoureux des dossiers clients.**

Votre équipe et votre manager

Vous rejoignez une équipe dynamique et collaborative, où la montée en compétences est encouragée. Votre manager est un professionnel expérimenté, attentif à la performance et à l'accompagnement de ses collaborateurs.

Ce que nous attendons de vous :

Dans 1 mois : vous avez pris en main votre portefeuille et assimilé nos méthodes de travail.

Dans 3 mois : vous avez réalisé vos premières ventes et contribuez activement à la croissance du secteur.

Dans 6 mois : vous êtes pleinement autonome sur votre périmètre et reconnu comme un expert par vos clients.

Dans 1 an : vous avez dépassé vos objectifs et contribué à l'expansion de l'entreprise.

Qualifications

Vous allez réussir car...

- **Vous avez une première expérience commerciale BtoB, idéalement dans la vente de services techniques** (facility management, hygiène de l'air, sécurité incendie, propreté, maintenance, etc.).
- Vous aimez la prospection et le contact client auprès d'une clientèle variée
- Vous êtes autonome, organisé(e) et persévérant(e).
- Vous êtes un excellent négociateur et savez établir une relation de confiance avec vos interlocuteurs.

Et maintenant ?

Postulez dès maintenant et rencontrons-nous !

Notre processus de recrutement est simple et efficace : un premier échange avec notre cabinet, puis un entretien avec votre futur manager.

Prêt(e) à relever le défi ? Rejoignez une entreprise où votre talent fera la différence !

Avantages :

- Une marque forte et le soutien d'un grand groupe,**
- **Formation continue, accompagnement technique et commercial,**
- **Management de proximité,**
- **Rémunération attractive et non plafonnée : package moyen fixe + variable de + – 40 K€ brut/an**
- **Véhicule de fonction, carte essence, téléphone portable, ordinateur**