



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-externe-26-sefi-f-h>

Technico-Commercial Externe- 26 -SEFI F/H

Description

Vous avez une solide expérience opérationnelle en maintenance ou en mécanique industrielle ? Vous souhaitez mettre en valeur vos compétences techniques pour offrir des conseils de qualité à nos clients tout en bâtissant des relations durables ? Vous êtes prêt à développer vos talents relationnels et commerciaux auprès de vos clients ? Alors ce poste est fait pour vous !

SEFI est un groupe familial créé en 1977 qui s'est imposé comme le plus gros groupe de France dans son domaine. Nous sommes reconnus comme des experts dans la distribution de produits techniques en transmission de puissance, en mécanique des fluides et plastiques techniques auprès de nos clients industriels.

SEFI en quelques chiffres :

- * 260 MEUR de CA,
- * 55 agences commerciales avec leur propre stock local,
- * 800 collaborateurs,
- * 2 plateformes de stockage à Poitiers et à Vannes avec 50 000m2 de stockage
- * 1 million de références disponibles,
- * 30 experts sur leurs familles de produits respectives,
- * 6 centres de montage
- * 1 équipe grands comptes

Rejoignez l'équipe de Philippe et Guillaume, Responsables d'Agence à Montélimar, et découvrez une opportunité passionnante couvrant le sud de la Drôme !

Ce que vous ferez en tant que Technico-commercial externe chez SEFI :

Rattaché(e) aux Responsables de l'agence et en collaboration avec nos équipes sédentaires, vous incarnerez sur le terrain le lien entre SEFI et ses clients. Vous serez le conseiller de confiance, apportant des informations techniques de qualité et des solutions adaptées à leurs besoins.

Au quotidien, vos principales missions seront de :

- * Visiter les clients de votre portefeuille (services maintenance, méthodes et achats...) pour assurer les ventes de nos produits et services en conformité avec le PAC dans l'objectif de développer le chiffre d'affaires et la marge de votre agence,
- * Apporter des conseils techniques avisés,
- * Fidéliser votre clientèle en proposant des solutions sur mesure et la développer en réalisant des actions de prospection ciblées,
- * Assurer une communication fluide avec l'équipe commerciale sédentaire pour garantir un suivi efficace des demandes,
- * Assurer la solvabilité des clients en coordination avec le service comptabilité,
- * Maintenir une veille concurrentielle active dans le secteur confié.

Qualifications

Secteur à couvrir : Sud des départements de la Drôme (26) et de l'Arèche (07) + nord du département du Vaucluse (84)

Les déplacements se limiteront à votre secteur. Aucun décaucher à prévoir, sauf en cas de formations ou réunions. Vous serez également présent(e) en agence fréquemment pour favoriser les échanges avec l'équipe sédentaire, assurer le suivi administratif et prendre vos RDV. Ce poste n'est par conséquent pas ouvert au télétravail.

Le profil idéal :

Vous êtes titulaire d'une formation technique dans des domaines tels que la mécanique, la maintenance, la conception industrielle ou encore l'électrotechnique, et disposez d'une solide expérience dans le conseil et/ou la vente de produits techniques industriels.

Si vous avez déjà été impliqué(e) dans la gestion du budget d'achat de matériel industriel ou en relation avec des fournisseurs, par exemple en tant que responsable maintenance, responsable utilités/énergies ou méthodes votre profil nous intéresse également.

Une connaissance de nos produits serait également un vrai plus à la prise en main de ce poste.

Si vous êtes passionné(e) par la technique, engagé(e), dynamique, à l'écoute de vos clients, réactif(ve), et que vous privilégiez le travail en équipe, alors vous vous épanouirez sur ce poste au sein de notre groupe !

SEFI est ouvert à tous les talents et favorise la mixité et la diversité de ses équipes. A ce titre, nous étudions à compétences égales.

Les raisons de nous rejoindre :

- * Bénéficier d'un équilibre entre votre vie professionnelle et personnelle : horaires de journée du lundi au vendredi, 6 semaines de congés payés, 1 RTT toutes les 4 semaines travaillées,
- * Salaire fixe à négocier selon profil, 13ème mois, prime annuelle, véhicule 2 places de service ou 5 places avec contribution financière (utilisation personnelle et professionnelle), participation aux bénéfices, tickets restaurant ou forfait repas, mutuelle familiale, CSE avantageux comprenant des chèques vacances,
- * Pour assurer votre réussite au sein de SEFI, nous vous accompagnons avec un parcours d'intégration au sein de nos équipes, un soutien technique quotidien sur nos produits, ainsi que des formations commerciales et techniques pour développer votre expertise.
- * L'opportunité d'intégrer un groupe où la convivialité et la proximité sont au coeur de nos valeurs et offrant de réelles perspectives d'évolution.

Notre processus de recrutement :

- * Entretien téléphonique avec le service RH
- * Entretien avec le Responsable d'Agence, le Responsable d'Agence Adjoint et le Responsable Régional avec évaluation technique
- * Entretien avec le Responsable des Ventes et la Responsable RH

Organisme employeur
SEFI

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
26198, MONTEILMAR,
MONTEILMAR, France

Date de publication
30 octobre 2025 à 18:04

Valide jusqu'au
29.11.2025