



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-105>

Technico- commercial F/H

Description

Très belle PME familiale d'environ 400 collaborateurs SADAPS BARDAHL France, est leader dans la fabrication et la distribution de consommables automobile.

BARDAHL est la référence pour les professionnels de la maintenance dans l'industrie, le transport, les ateliers automobiles, les travaux publics et l'agriculture

Lubrifiants spéciaux, graisse hautes performances, adhésifs, produits de nettoyage et d'étanchéité,... sont formulés pour maximiser la protection des équipements et accroître leur durée de vie.

Existant depuis les années 50 l'entreprise progresse sans cesse grâce à des innovations et des développements produits

C'est dans ce contexte de forte croissance que nous recherchons leur futur Technico- commercial H/F rattaché à la division Industrie

Sous la responsabilité de la direction commerciale, vous aurez en charge la satisfaction clients à travers une gestion sans faille de votre portefeuille clients/prospects

Vous êtes reconnu pour votre capacité à vous dépasser et pour votre ténacité.

Leurs valeurs :

Confiance, autonomie et engagement.

Vos missions principales :

Augmenter les ventes et la rentabilité du secteur géographique

Développer le portefeuille client par des actions de prospection

Fidéliser la clientèle existante

Participer activement à la mise en œuvre du plan commercial de la division

Remonter les informations terrain auprès de la hiérarchie, réaliser l'analyse et le reporting de l'activité grâce aux outils mis à disposition

Organiser les tournées selon les règles inhérentes à l'entreprise en parfaite autonomie, de manière à maintenir une relation privilégiée avec les clients du secteur.

Vos clients:

Toutes les industries du secteur ainsi que toutes les concessions agricoles,

Organisme employeur

CD Consulting

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

14118, CAEN, CAEN, France

Date de publication

22 décembre 2024 à 20:08

Valide jusqu'au

21.01.2025

revendeurs et fabricants de véhicule industriels

Votre terrain de jeu :

Le Calvados, l'Orne et la Manche

Qualifications

Vous avez une première expérience en tant que Technico-commercial idéalement dans le secteur industriel

Vous maîtriser les techniques de vente en B2B

Vous aimez le challenge, le contact client et vous êtes à l'aise pour travailler en autonomie avec un sens aigu des responsabilités.

Des déplacements quotidiens sur le secteur et des découchés sont à prévoir

Nos attentes

Expérience réussie de la vente de consommables dans l'industrie

La connaissance de la mécanique industrielle est un atout très apprécié

Si vous souhaitez intégrer une très belle entreprise qui a à cœur de faire grandir ses collaborateurs et où l'investissement est reconnu, n'hésitez plus!