



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-151>

Technico commercial F/H

Description

Technico-commercial (H/F)

Nord de la France

Poste en CDI et en home-office

Nevers (58)

En lien direct avec la direction, vous assurez une **présence commerciale et technique** sur les produits et services développés par SFERIEL sur la moitié nord de la France (ligne La Rochelle / Grenoble)

Vos interlocuteurs sont les **décideurs des marchés publics** sur le sujet de la mobilité (région, départements, Communauté de communes ou d'agglomération, métropole) ou des **partenaires** (bureau d'études en mobilité, infrastructure routière)

· **Gestion de portefeuille**

Vous disposez d'un portefeuille actif de plus 100 clients dont une trentaine Premium

Par votre présence, vous garanzissez la bonne exécution du marché public (respect des engagements de commandes) et développer la part de marché de gré à gré (consommables, réparation, pièces détachées).

· **Support technique**

Vous assurez un rôle de conseil et de support SAV de 1er niveau auprès des opérationnels.

Sur le terrain, vous pouvez intervenir en avant métré d'un chantier, sur le paramétrage ou l'installation physique des dispositifs.

· **Développement commercial**

Votre mission est de cibler et cartographier les chaines décisionnaires dans les collectivités pour présenter l'offre SFERIEL et permettre de répondre aux Appels d'Offres dans les meilleures conditions sur le cahier des charges techniques.

Qualifications

Vous avez une **expérience commerciale de terrain d'au moins 3 ans**.

Vous recherchez la vente de **produits techniques** et vous êtes à l'aise avec la **manipulation de logiciels**.

Organisme employeur
SFERIEL

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
58194, NEVERS, NEVERS, France

Salaire de base
36000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication
6 janvier 2025 à 18:07

Valide jusqu'au
05.02.2025

Idéalement, vous connaissez les **procédures d'Appels d'offre**, fonctionnement des **marchés publics et ses interlocuteurs**.

Vous êtes à l'aise avec la **vente en cycle long**.

Autonome sur votre secteur géographique, vous savez **organiser votre travail** pour être efficace et efficient.

Il est important d'être **réactif** aux demandes client

Muni d'un **fort sens du service client**, vous êtes apprécié pour votre **simplicité dans vos échanges**.

Vous saurez conseiller et aider vos clients dans leur choix technique.

Vous **aimez être sur la route** et faire de votre voiture votre second bureau ! Ce poste oblige à être en déplacements 2 à 3 jours par semaine.

Le projet d'entreprise et le contenu du poste correspondent à vos attentes ? Vous pensez disposer des compétences requises ? N'hésitez pas, contactez nous. Nous prendrons le temps d'étudier votre candidature et vous donner la possibilité de nous convaincre.

Votre interlocutrice : Delphine LOPEZ – SPP RECRUTEMENT

Entretien Teams, questionnaire de personnalité et motivation, 1 ou 2 entretiens avec la direction de Sfériel

Package : à partir de 36K€ + variable, voiture de fonction, Statut cadre au forfait