



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-17>

Technico-Commercial F/H

Description

Nous recrutons un(e) Technico-Commercial F/H pour le compte de notre client, la société SOCOMAL HARTMANN. SOCOMAL est une entreprise d'experts dans le domaine de la menuiserie aluminium et acier, qui propose aux architectes, bureaux d'études, fabricants et poseurs une gamme hautement qualitative au design épuré pour améliorer la réalisation technique et esthétique des bâtiments. En tant qu'interlocuteur pour le marché français, SOCOMAL apporte une plus-value en adaptant les produits aux normes du marché, en les certifiant auprès du CSTB et en conseillant ses clients sur l'ensemble de leurs projets. Depuis 1925, W. HARTMANN & Co (GmbH & Co. KG) est spécialisé dans la distribution de produits non-ferreux. Présent dans le Grand Est mais également dans le reste de la France, les solutions proposées et adaptées en fonction des besoins des clients sont les suivantes : tôles, bobines, profilés standards ou spéciaux, en aluminium brut, laqué, poudre ou liquide, anodisé, plié sur plan, en inox, refendu ou en bobine. En tant que Technico-Commercial F/H spécialisé sur les produits de la gamme Acier, vous êtes rattaché directement au Directeur Général et avez pour mission de : - Assurer la veille / les relances / le suivi des clients existants : « fabricants-poseurs », entreprises, maîtres d'ouvrages, architectes et bureaux d'études - Fidéliser le portefeuille de clients existant - Proposer un service d'excellence en matière de qualité et de délais - Assurer la prospection et le développement de nouveaux clients - Identifier les décideurs, créer un réseau de prescripteurs influents sur un secteur défini (architectes, bureaux d'études, économistes de la construction, etc.), en collaboration avec la direction - Promouvoir des solutions en amont des projets - Détecter et analyser les nouveaux besoins du marché - Participer à la veille concurrentielle - Proposer des solutions d'ingénierie avec l'appui du bureau d'études - Contribuer à la mise en place de partenariats industriels stratégiques - Détecter, analyser et reporter les problèmes rencontrés sur le terrain pour permettre d'améliorer, d'innover et de compléter les offres produits existantes - Rédiger des propositions commerciales et assurer leurs suivis - Réaliser et maintenir un reporting commercial hebdomadaire et mensuel selon les objectifs définis avec la direction

Secteur Géographique: Grand Est (67, 68, 90, 70, 25, 21, 88, 54, 57)

Qualifications

De formation commerciale ou issu(e) du domaine technique, vous disposez de connaissances et/ou d'une première expérience dans le secteur des matériaux Acier. Rigoureux(s) et bon(ne) communicante, vous souhaitez vous inscrire et vous projeter dans une entreprise aux possibilités multiples qui saura vous proposer un plan de carrière et de développement. Poste en CDI basé à Reichstett (67)

Organisme employeur

In Extenso

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS COMPTABLES

Lieu du poste

67389, REICHSTETT,
REICHSTETT, France

Date de publication

10 septembre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

10.10.2024