



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-33>

Technico-commercial F/H

Description

En tant que **Technico-Commercial(e)** au sein de cette entreprise, leader dans le domaine de la maintenance industrielle et pionnière de l'efficacité énergétique, vous serez l'un des moteurs de croissance sur votre secteur géographique. Votre rôle consistera à :

- **Développement Commercial** : Vous serez en première ligne pour identifier et saisir les opportunités de marché, en étendant le portefeuille clients à travers une prospection ciblée et stratégique. Votre capacité à comprendre les besoins spécifiques de chaque client et à y répondre par des solutions personnalisées et innovantes sera essentielle.
- **Expertise technique et conseil** : Vous serez à même de conseiller les clients et leur amener votre expertise afin de répondre au mieux à leurs besoins.
- **Partenariats Stratégiques** : En collaboration étroite avec les partenaires fabricants, vous participerez à l'élaboration et à la mise en œuvre de solutions avant-gardistes. Vous serez également le lien entre les clients et le réseau de fournisseurs, assurant que chaque projet bénéficie des dernières innovations du secteur.
- **Suivi et Satisfaction Client** : Au-delà de la simple transaction commerciale, vous assurerez un suivi rigoureux des projets, de la commande à la livraison, en passant par la facturation et la gestion des éventuels litiges. Votre objectif sera de garantir une satisfaction client maximale, reflétant ainsi les valeurs de qualité et d'excellence de notre entreprise.
- **Engagement pour l'Efficacité** : Chaque interaction, chaque projet sera l'occasion de réaffirmer notre engagement en faveur de l'efficacité énergétique. Vous serez un ambassadeur de notre vision, contribuant à un avenir plus durable grâce à des solutions qui permettent de « Consommer moins, consommer mieux, produire mieux et durablement ».

A noter : Pas de déplacements avec décauché. Poste en CDI, forfait jours.

Ce rôle est une opportunité unique de combiner passion pour la technologie, compétences commerciales et engagement envers l'environnement.

Qualifications

Vous avez une bonne connaissance du secteur industriel et une première expérience réussie en tant que commercial(e). Mobile et autonome, vous jouerez un rôle clé dans le renforcement des liens avec notre portefeuille de clients existants tout en identifiant les opportunités d'optimisation et d'amélioration de leurs systèmes actuels.

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

76540, ROUEN, ROUEN, France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
48000 €

Date de publication

23 septembre 2024 à 21:02

Valable jusqu'au

23.10.2024

Profil recherché :

- **Expérience** : Première expérience réussie sur un poste commercial dans le secteur industriel.
- **Compétences techniques** : Connaissance en électrotechnique/électromécanique idéale mais pas obligatoire. Vous bénéficierez d'une formation interne sur nos produits.
- **Qualités relationnelles** : Capacité à écouter et à comprendre les enjeux de nos clients, à construire des relations durables et de confiance.
- **Innovation** : Aptitude à proposer des solutions innovantes pour augmenter l'efficacité énergétique et la performance des systèmes des clients.
- **Gestion de projets** : Suivi rigoureux des commandes, facturation et gestion proactive des potentiels litiges pour assurer un haut niveau de satisfaction client.

Conditions :

- **Salaire** : À partir de 2200 euros brut/mois, avec une part variable en fonction de la performance et des objectifs réalisés.
- **Évolution** : Opportunité d'évoluer dans un environnement en perpétuel mouvement offrant à la fois des défis techniques et commerciaux.

Si vous cherchez une opportunité d'évoluer dans un environnement en perpétuel mouvement offrant à la fois des défis techniques et commerciaux, nous aimerions vous rencontrer.

Je suis Marine LEMOINE, consultante en charge de ce recrutement.