



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-345>

Technico-commercial F/H

Description

Spécialiste de la climatisation, notre client, PME de 65 collaborateurs avec un chiffre d'affaire annuel de près de 30 millions d'euros, propose une offre pertinente et complète d'accessoires et de produits finis adaptée au marché de la climatisation et du chauffage ENR.

Face au succès rencontré, et grâce à son un réseau de 8 agences basées en Ile-de-France, dans le Nord, l'Est et l'Ouest, notre client a étoffé sa gamme avec la distribution d'accessoires complémentaires et développé des partenariats solides avec des fabricants réputés dans le domaine du Génie climatique.

Dans le cadre de son ambitieux projet de fort développement économique, notre client recrute 1 Technico-commercial itinérant (H/F) pour le secteur 92 - 78

Mission

- Gestion de son portefeuille client
- Démarchage auprès de prospects
- Présentation des produits et des services correspondant aux besoins du client
- Réalisation de devis, suivi et prise de commandes
- Définition, mise en oeuvre et reporting du plan d'action mensuel pour garantir l'atteinte des objectifs de CA et mix produits
- Mise à jour de la base de données clients et planification de son activité au travers le logiciel de CRM intégré CEGID
- Communiquer en permanence au Directeur Commercial & Marketing les éléments importants de son activité commerciale et proposer les actions correctives éventuelles
- Se tenir informé de la solvabilité des clients et participer au règlement des litiges
- Participer aux événements professionnels (ex : salons, etc ...)
- Participer aux réunions commerciales animées par sa hiérarchie

Qualifications

Idéalement issu(e) d'une formation technique (ex : génie climatique, CVC, climatisation, chauffage ...) avec une expérience commerciale dans ces domaines
OU

Ayant une expérience commerciale dans le domaine de la vente des fournitures industrielles auprès des professionnels du bâtiment/BTP/second oeuvre

Votre leitmotiv est de satisfaire le client et de développer les ventes.

Vos capacités à analyser les attentes des clients, à négocier/convaincre/conclure la vente sont des atouts forts pour réussir dans ce poste

Vous êtes organisé(e), autonome, pugnace, persuasif(ve), convainquant(e), curieux(se) et disponible

Vous faites également preuve du sens de l'écoute active et d'un véritable esprit d'équipe

Organisme employeur

Omnium RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

92050, NANTERRE, NANTERRE,
France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication

7 octobre 2025 à 21:06

Valide jusqu'au

06.11.2025