



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-355>

Technico-Commercial F/H

Description

Le technico-commercial prospecte et suit les clients sur son secteur géographique afin de réaliser les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale. Il ou elle contribue à la progression des ventes et au développement de l'entreprise.

Autonome, il ou elle est responsable de la progression du nombre de clients, des ventes et des résultats dans le cadre de la politique commerciale définie par la direction commerciale à laquelle il est rattaché.

Il ou elle assure tout ou partie des activités suivantes :

Missions :

Vente auprès des différents types de clients de son secteur :

- présenter les nouveautés produits aux clients, négocier les prix et délais en accord avec la politique commerciale, prendre les commandes et suivre les ventes ;
- appliquer les offres promotionnelles définies par la Direction commerciale ;
- assurer de bonnes relations avec ses clients et assurer le suivi des accords négociés par sa direction ;
- veiller à la bonne atteinte des objectifs commerciaux (Nombre de clients, chiffre d'affaires et marges par client).

Suivi des clients et développement du portefeuille clients :

- Organiser ses tournées ;
- Informer et conseiller ses clients sur les différents produits et résoudre les problèmes éventuels ;
- Veiller à la concurrence ;
- Identifier des clients potentiels et les prospection
- Suivre la progression sur son secteur : implantation et résultat des nouveaux produits, clients fidélisés.... ;
- Tenir à jour les dossiers clients et établir des comptes-rendus de visites.

Participation à la promotion et à la stratégie commerciale de l'entreprise :

- Participer aux salons professionnels, moments forts pour la vente et l'implantation des nouveautés ;

Organisme employeur

RIVERCAP FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION D'EMBALLAGES MÉTALLIQUES LÉGERS

Lieu du poste

33063, BORDEAUX, BORDEAUX, France

Date de publication

13 octobre 2025 à 09:07

Valide jusqu'au

12.11.2025

- Faire remonter les besoins ou les idées pour la création de nouveaux produits ;
- Rendre compte de ses activités et de ses performances à son directeur commercial : suivi des ventes par client et groupement, marges, conditions, opportunités nouvelles, suivi de la concurrence, etc. ;
- S'assurer de la satisfaction clients sur la bonne conformité des produits vendus.

Qualifications

- Niveau bac + 2 de type BTS Management des unités commerciales, DUT techniques de commercialisation, BTS Négociation et relation client, BTS Technico-commercial, Diplôme des écoles de commerce et de gestion ;
- Complété par une expérience d'environ 5 ans d'attaché commercial de secteur pour des produits de manufacturing.

Savoir faire :

- Sens de la négociation et vente en s'adaptant à des clients différents ;
- Savoir argumenter et convaincre en toutes circonstances ;
- Connaître les produits, leurs principales caractéristiques et les bases techniques nécessaires selon le type de produits ;
- Prospectivez de nouveaux clients et assurer une veille sur les marchés ;
- Veiller à l'évolution des tendances et aux produits des concurrents ;
- Transmettre à l'entreprise les informations pertinentes avec précision ;
- Actualiser ses dossiers clients et les tableaux de suivi commercial ;
- Identifier une cible de prospects/clients afin d'établir un diagnostic précis de ses besoins ;
- Maîtriser les principaux outils bureautiques et de communication (CRM) ;
- Développer une stratégie de fidélisation de son portefeuille clients par des actions commerciales ciblées et dans le respect de la politique commerciale et de l'éthique de l'entreprise.

Savoir être :

- Faire preuve d'initiative de réactivité et de ténacité ;
- Bonne qualité d'écoute et d'adaptation aux clients,
- Excellente expression orale ;
- Rigueur et organisation ;

- Dynamisme ;
- Autonomie ;
- Résolution des problèmes.

Conditions du poste :

Type de contrat : CDI temps plein

Rémunération : selon profil et expérience + véhicule de fonction

Zone de déplacement : Région Ouest

Si votre profil correspond à cette offre, que vous aimez les challenges et que vous souhaitez mettre vos compétences au profit du leader sur son marché :

REJOIGNEZ-NOUS !