



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-375>

Technico-Commercial F/H

Description

Nous recrutons un Technico-Commercial H/F pour l'un de nos clients, entreprise spécialisée dans la vente en B2B d'accessoires de téléphonie pour l'automobile.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes marketing, ventes et administration pour atteindre vos objectifs et contribuer à la croissance de l'entreprise.

Vos missions :

- Développer et gérer les ventes sur la zone Nord-Est de la France.
- Maintenir et renforcer les relations commerciales avec les clients existants.
- Identifier et conquérir de nouveaux clients par une prospection régulière et ciblée.
- Analyser les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées.
- Préparer, négocier et assurer le suivi des devis, propositions commerciales et contrats.
- Communiquer efficacement avec les clients (téléphone, e-mail, visioconférence).
- Identifier des opportunités de ventes additionnelles et croisées pour accroître le chiffre d'affaires.
- Collaborer avec les équipes internes (marketing, ventes, administration) pour garantir la satisfaction client.
- Assurer un reporting régulier des activités commerciales et des données clients via le CRM.
- Réaliser des analyses de marché et formuler des recommandations stratégiques.
- Participer activement à des salons et événements professionnels afin de promouvoir les produits et solutions de l'entreprise.

Qualifications

- Expérience confirmée dans la vente B2B, idéalement dans un environnement technique ou industriel.
- Maîtrise du français et de l'anglais à l'écrit comme à l'oral.
- Goût prononcé pour le développement commercial et les challenges.

Organisme employeur

COMPLEO RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

57463, METZ, METZ, France

Salaire de base

42000 € - Salaire de base
56000 €

Date de publication

30 octobre 2025 à 18:04

Valide jusqu'au

29.11.2025

- Capacité à convaincre, sens de la communication et orientation client marquée.
- Autonomie, rigueur et sens des priorités.
- aisance dans la gestion des outils CRM et dans la réalisation de reporting.
- Flexibilité et disponibilité pour des déplacements fréquents (participation à 5 à 10 salons par an, parfois le week-end).